المنظمة العربية للترجمة

منصور أولسون

السلطة والرخاء

نحو تجاوز الدكتاتوريتين الشيوعية والرأسمالية

ترجمة:

د. ماجدة بركة

منصور أولسون

السلطة والرخاء

نحو تجاوز الدكتاتوريتين الشيوعية والرأسمالية

ترجمة:

د. ماجدة بركة

مراجعة وتقديم:

د. محمود عبد الفضيل

المنظمة العربية للترجمة

الـفـهـرسـة أثـنـاء النـشـر ـ إعـداد دار الـطـلـيـعـة

أولسون، منصور

السلطة والرخاء: نحو تجاوز الدكتاتوريتين الشيوعية والرأسمالية / منصور أولسون؛ ترجمة ماجدة بركة؛ مُراجعة وتقديم محمود عبد الفضيل.

٣٠٤ ص. ـ (علوم إنسانية واجتماعية)

ببليوغرافية: ص ٢٨٣ ـ ٢٨٨.

يشتمل على فهرس عام.

ISBN 9953 - 410 - 59 - 3

١. الشيوعية. ٢. الرأسمالية. ٣. الاقتصاد المقارن. أ. العنوان. ب. بركة، ماجدة (مُترجم). ج. عبد الفضيل، محمود (مُراجع). د. السلسلة.

338.9

M. Olson, *Power and Prosperity*

المنظمة العربية للترجمة

بناية شاتيلا، شارع ليون، ص. ب: ٥٩٩٦ ـ ١١٣
الحمراء ـ بيروت ٢٠٩٠ ١١٠٣ ـ لبنان
هاتف: ٧٥٣٠٣١ (٩٦١١)/ فاكس: ٧٥٣٠٣٢ (٩٦١١)
e-mail: info@aot. org. lb - http://www. aot. org. lb

نشر وتوزيع: دار الطليعة للطباعة والنشر
بيروت ـ لبنان
ص.ب ١١١٨١٣
الرمز البريدي: ٩٠ ٧٢٠ ١١٠
تلفون: ٣١٤٦٥٩ / فاكس ٣٠٩٤٧٠ ـ ١ ـ ٩٦١
الطبعة الأولى: أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٣

المحتويات



مقدمة المراجع

- ١ -

هذا الكتاب ليس كتاباً في الاقتصاد بالمعنى الدقيق للكلمة، فالمؤلِّف يجول بحرية كبيرة وجرأة واسعة بين الاقتصاد والسياسة والاجتماع والأنثربولوجيا.. ولذا يقع الكتاب **في منطقة وسيطة** بين هذه الفروع المعرفية الأربعة. ومن هنا تجيء نقطة قوة هذا الكتاب وضعفه في آن واحد. ويمكن اعتبار النهج العام للمؤلِّف هو نهج ليبرالي في الأساس، يقوم على حرية الأسواق وصيانة حقوق الملكية الخاصة، ونفاذ العقود والتعاقدات.

ولكن أسلوب الكتابة - الخاص بالمؤلِّف - يتسم بـ "الدائرية" والتكرار لتبرير وإسناد الفكرة ذاتها عبر كافة فصول الكتاب، مما احتوى على قدر كبير من الإعادة والتكرار. كما تكتنف العديد من الصياغات مسحة من الغموض وعدم الشفافية. ولذا قد يجد البعض أن الفصل الأول من الكتاب شديد الصعوبة في القراءة والفهم، إذ يميل المؤلِّف إلى الاستطراد في التعبير عن نفس الفكرة.

وتتمحور المقولة المركزية لدى منصور أولسون حول دور **الحكومة المعزِّزة للأسواق** Market-augmenting Government. ويُناقش الكتاب، عبر فصوله المختلفة، منطق "العمل الجماعي" مقابل منطق "العمل الفردي"، وأسلوب حساب "المنافع الجماعية" مقابل "المنافع الفردية"، في إطار الجماعات الكبيرة والمجموعات الصغيرة.

كما يركّز المؤلِّف على طبيعة **النظام السياسي**، باعتبار أن دور **المؤسسات** دور مهمّ ومحوري كعامل محفز للنمو والتطور عموماً. وهنا يعانق الكاتب فرعاً جديداً في علم الاقتصاد هو "**الاقتصاد المؤسّسي**" Institutional Economics (ولا سيما المقابلة بين الأتوقراطيات والديمقرطيات). ورغم هذا الاهتمام بـ "البعد المؤسسي"، يسرف المؤلِّف أحياناً في استخدام أدوات **التحليل "النيو - كلاسيكي"**: التحليل الحدي، "أمثلية باريتو"... إلخ.

يهتمّ المؤلِّف بما يسميه **منطق السلطة**، وأهمية استقرار واستمرارية السلطة بالنسبة للأفق الزمني للحاكم، وآثار ذلك على حساب المكاسب والمنافع الاقتصادية القصيرة الأجل، والمنافع الآجلة. كما يلفت النظر إلى نقطة مهمّة تتعلق بآليات استمرارية السلطة المطلقة، إذ يصعب على حاكم يتمتع بسلطة مطلقة أن يساعد على خلق سلطة مستقلّة داخل المجتمع لها صلاحية ضمان أسلوب وراثة مناسب أو نظامي لانتقال السلطة، لأن نشوء أي سلطة مستقلّة لديها ما يكفي من القدرة على تنصيب حاكم جديد قمينٌ بإزاحة الحاكم الحالي، وتلك مشكلة حقيقية عانت منها معظم أقطار الوطن العربي.

ونظراً لأن الحكم الاستبدادي عرضة لأزمات وراثة وانعدام اليقين بشأن المستقبل، فهناك بعض الدلائل تشير إلى صحة الاعتقاد الذي ساد سابقاً على نطاق واسع بالترحيب الاجتماعي بالذرية الملكية. فهناك طرق عديدة للتعبير عن الأماني الطيبة نحو الحاكم، إذ إن لدى رعايا الحاكم دافعاً ليكونوا صادقين في دعائهم للملك بطول البقاء. وإذا كان الملك ينوي ويحرص على توريث المُلك لذريته، فإن هذا عادة ما يطيل الأفق الزمني للتخطيط ويصبّ في صالح الرعايا، من حيث السهر على زيادة إنتاجية وازدهار تلك المجتمعات.

ولذا نشهد شيوع عملية "توريث المُلْك" على نطاق تاريخي واسع، رغم أن احتمال كون الابن الأكبر للملك (أو للحاكم) أفضل الناس موهبة لتبوّؤ هذا المنصب هو احتمال يقترب من الصفر. ويعود

ذلك على الأغلب إلى إحساس جميع المواطنين، إحساساً فطرياً، بأنهم جميعاً يستفيدون عندما يكون لدى الحكام سببٌ لتبني منظور طويل المدى. وفي نظام الحكم المطلق، قد يكون من صالح كل من يهمه الأمر نشوء الإجماع حول من يرجّح أن يكون هو الحاكم المقبل. فمن شأن هذا الإجماع ليس خفض مخاطر نشوب صراع حول الوراثة فحسب، بل وزيادة الثقة في المستقبل أيضاً، وبالتالي مضاعفة حجم الاستثمار والدخل وعائدات الضرائب حتى في الزمن الحاضر.

وفي ضوء هذه الخلفية، يرى أولسون أنه لا مجال للدهشة إذن في ما يلجأ إليه رأس المال من الهرب من الدول ذات الديكتاتوريات القصيرة العمر أو العابرة، حتى عندما يكون رأس المال ذا قيمة كبيرة نتيجة ندرته في هذه الدول. إذ يهرب رأس المال هذا إلى البلدان ذات الديمقراطيات المستقرة، حتى وإن كان معدل العائد على رأس المال متواضعاً نسبياً في تلك البلدان. ولنفس السبب، فإن أرباح الأنشطة "ذات الكثافة التعاقدية"، مثل الصيرفة والتأمين وأسواق المال، تجنيها البلدان ذات الديمقراطيات المستقرة، مثل الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وسويسرا. ورغم ما تثبته التجربة من أن بعض الدول الفقيرة نسبياً يُمكنها أن تنمو بسرعة استثنائية عندما يحكمها ديكتاتور قوي، يتصادف أن تكون لديه سياسات اقتصادية جيدة بشكل غير معهود، فإن مثل هذا النمو عادة لا يستمر إلا لفترة حكم ديكتاتور واحد أو اثنين على الأكثر. فلا يجب أن يُدهشنا إذن أن كافة الدول، على وجه التقريب، التي تمتعت بأداء اقتصادي جيد عبر الأجيال، كانت دولاً ذات حكومات ديمقراطية مستقرّة.

ـ ٢ ـ

يُعتبر **الفصل الثالث** من الكتاب من أهمّ وأمتع الفصول لأنه يخوض في قضايا ومفاهيم تتعلق بجوهر مقولات النظرية الاقتصادية،

ومدى نجاح أو فشل الأسواق في تحقيق كلٍّ من "الكفاءة الاقتصادية" و"الكفاءة الاجتماعية".

ويشير المؤلِّف بدايةً إلى **الصفقات الطوعية** التي تحقق النفع المتبادل لأطراف الصفقة من دون أي تدخل حكومي أو خارجي، وتبرر مقولة آدم سميث الشهيرة حول **"اليد الخفية"** التي تقود كافة الأطراف في عملية التبادل، التي يُحرّكها النفع الذاتي، إلى خدمة الصالح العام.

ثم يُدخل تعقيداً جديداً يتعلق بوجود عنصر جديد يحد من حجم صفقات التبادل الطوعي، ألا وهو "تكلفة المعاملات" (بما فيها الرشاوى) التي قد تكون من الارتفاع بمكان بحيث تؤدي إلى الحد من الصفقات ذات الطبيعة الطوعية. كذلك هناك تعقيد آخر يحد من جاذبية الصورة المثالية التي رسمها آدم سميث حول اليد الخفية التي توفق بين "النفع الذاتي" و"الصالح العام". إذ إن وجود آثار خارجية سلبية لبعض القرارات الاقتصادية التي يتخذها الأفراد أو الشركات (يُسمّيها الاقتصاديون "الخارجيات"(*) externalities) تؤدي إلى **فشل الأسواق** في تحقيق "الكفاءة الاقتصادية" و"الكفاءة الاجتماعية" المطلوبة.

ويُعدّ **التلوث** في عرف الاقتصاديين مثالاً نموذجياً على فشل الأسواق. فعلى سبيل المثال، إذا تسبب القطران المنبعث من مداخن مصنع ما في تلوث الهواء الذي يستنشقه من يعيشون على مقربة من المصنع، فإن المنطقة المجاورة سوف تُعاني خسارة. ولكن تلك الخسارة لا تظهر ولا تنعكس في قائمة نفقات وأعباء الشركة المالكة للمصنع. فبينما أن الشركة تدفع التكلفة الاجتماعية للعمل ورأس

(*) هي النفقات والمنافع التي تنجم عن الأنشطة التي تمارسها صناعة ما، ولكنها لا تنعكس على الثمن الذي يباع به ناتج هذه الصناعة، ولا تؤثر في الكمية المشتراة من هذا الناتج. ومن ثم لا يتحمل مثل هذه النفقات أولئك الذين تسببوا بها. كما أن من ينعم بمثل هذه المنافع لا يدفع مقابلاً لها.

المال والمواد الأولية التي تقوم باستخدامها، فإن تلك الشركة لا تتحمل **التكلفة الاجتماعية** لما تسبّبه من تلوث.

ويمكن للحكومة أن تجعل المجتمع يولّد دخلاً حقيقياً أو ثروة حقيقية تفوق ما كان يولّده في السابق، وذلك بتحميل الشركة ضريبة "انبعاث تلوث" بمقدار الخسارة الاجتماعية التي تسببها تلك الآثار الخارجية السلبية. وهنا يصبح **التدخل الحكومي** ضرورة لتحقيق كلٍّ من الكفاءة "الاقتصادية" و"الاجتماعية". وبالتالي تفشل الأسواق الحرة الطليقة في تحقيق الرشادة الاقتصادية والاجتماعية المأمولة.

ولقد أوضح الاقتصادي البريطاني الكبير آرثر بيغو، منذ العشرينات من القرن الماضي، أنه عند وجود "آثار خارجية"، أي عندما يترتب على أنشطة الأفراد أو الشركات تكاليف أو منافع للآخرين لا يعوضون عنها أو ينهضون بتكلفتها، فلا يمكن لسياسة "دعه يعمل.. دعه يمر" أن تقود إلى نتائج تحقق "**أمثلية باريتو**"[*]. لأنه من أهم سمات تلك "الآثار الخارجية" التي تؤدي إلى فشل الأسواق، وجود نفع أو ضرر لا ثمن له في السوق. لأن تحميل المستفيدين "نفقة النفع" أو تحمُّل المتسببين في الضرر "تكلفة الخسائر" التي فرضت فرضاً على سواهم أمر غير قابل للتحقيق، دون تدخل طرف ثالث (حكومي أو غير حكومي)[١].

ولعل مصدر عدم الكفاءة في ظل نظام اقتصاد السوق الحر هو عدم قابلية الخارجيات أو المنافع العامة للاستبعاد. فإذا قلل البعض من قيادة سياراتهم لتقليل تلوث الهواء، ذهبت تلك المنافع بنفس القدر إلى هؤلاء الذين لا يقلّلون من قيادتهم لسياراتهم. واتفق

(*) Pareto Optimality مبدأ معروف في الكتابات الاقتصادية، يُنسب إلى الاقتصادي الإيطالي باريتو، ويشير إلى وضع يتسم بالكفاءة والأمثلية حيث لا يُمكن تحسين وضع شخص ما (أو مجموعة أشخاص) في المجتمع من دون الإضرار بوضع شخص آخر أو مجموعة أخرى.

(١) راجـــع: A.C. Pigou, *The Economics of Welfare*. London: Macmillan, 4th ed. 1946.

الاقتصاديون جميعاً، قبل ظهور "فرضية كوز"، على عدم مقدرة "نظام الاقتصاد الحر" على التعامل بكفاءة مع الخارجيات والسلع العامة. فنظراً إلى ضعف أو انعدام الصلة بين ما يتم تحمله من نفقات (أو تضحيات فردية) وبين الحصول على هذه السلع والاستمتاع بها، فلا يُمكن توفير هذه السلع بشكل ملائم سوى عن طريق المدفوعات الضريبية أو آليات قسرية أخرى. ولكن منذ ظهور المقال المهمّ لرونالد كوز حول «إشكالية التكلفة الاجتماعية» لم يعد هذا الرأي محل إجماع بين الاقتصاديين.

وجاءت "فرضية كوز" لتعيد الاعتبار لصفقات التبادل الطوعي في ظل وجود "خارجيات سلبية" من خلال عمليات **المساومة** التي يمكن أن تنشأ بين أطراف الصفقة للتعويض عن الضرر بشكل طوعي، من خلال ما يسميه كوز المدفوعات الجانبية.

وتعود "نظرية كوز" Coase Theorem إلى عام ١٩٦٠[٢]، في محاولته لنقد رؤية البروفسور بيغو لفشل الأسواق نتيجة وجود "الخارجيات" على النحو السابق ذكره. بيد أن غياب "الأسواق المستقبلية"، وغيرها من الأسوق، وارتفاع تكلفة المعاملات، يؤديان إلى صعوبات في عملية إعادة ترتيب الالتزامات في إطار "**المساومات الكوزية**"[*] المفترضة[٣].

وكما أشار بعض المحلّلين، فكما أن الأفراد يحقّقون مصلحتهم

(٢) راجع: P.H. Coase, «The Problem of Social Cost», *The Journal of Law and Economics*, 3 (1960), pp. 1-44.

(*) المساومة الكوزية Coasion Bargain: نسبة إلى رونالد كوز R. Coase، الاقتصادي البريطاني - الأميركي المعروف الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد لعام ١٩٩١. وتقوم فرضية كوز على فكرة أنه ما لم تكن تكلفة المعاملات كبيرة بشكل مفرط، فإن الأفراد يملكون الحافز على المساومة الطوعية حتى ينجحون في تعظيم مكاسبهم المشتركة.

(٣) راجع بهذا الخصوص المقال المهمّ التالي: John P. Bigelow, «Inducing Efficiency, Externalities, Missing Markets, and the Coase Theorem», *International Economic Review*, vol. 34, no. 2 (May 1993).

في أغلب الأحوال من خلال المعاملات الطوعية، فإن بإمكان بعضهم أحياناً خدمة مصالحهم من خلال التهديد باستخدام القوة وفي بعض الأحيان باستخدامها فعلاً. فعندما يمتلك فرد من القوة ما يفوق الآخر بكثير، فإنه يصبح أكثر قدرةً على خدمة مصالحه بالتهديد باستخدام القوة أو باستخدامها عوضاً عن المعاملات الطوعية: إذ يمكنه أن يحصل مجاناً على ما كان يمكن أن يكون مكلفاً بالنسبة إليه.

وعندما نسقط من حسابنا أن كل المعاملات ذات طبيعة طوعية، تختفي النتيجة المترتبة على ذلك، أي كفاءة النتائج الاجتماعية بالضرورة. ويكون الطرف الحائز للقوة رابحاً بالتهديد باستخدامها أو باستخدامها فعلاً إذا قلَّت تكلفة ذلك بالنسبة إليه عن قيمة ما يحصل عليه من مكاسب.

وهكذا لم تنجح "فرضية كوز" في دحض مقولة "فشل الأسواق" التي نادى بها البروفسور آرثر بيغو، لأنه في العديد من الحالات قد لا تنجح "عمليات المساومة الكوزية" في الوصول إلى توازن جديد يُعيد توزيع الحقوق والالتزامات. كما أن غياب بعض الأسواق يؤدي إلى العديد من النتائج الاجتماعية التي لا تتسم بالكفاءة، الأمر الذي يستدعي تدخل طرف ثالث لتحقيق السلام الاجتماعي وتوفير السلع العامة للجماعة(*).

- ٣ -

كرس أولسون فصلين من كتابه (السابع والثامن) لمناقشة قضايا "النظام السوفيتي" و"تطور الشيوعية وإرثها". وقد ركز في **الفصل**

(*) السلع العامة Public Goods هي سلع وخدمات توفرها الدولة مجاناً للمواطنين (أو بأسعار رمزية)، باعتبارها ذات منافع غير قابلة للتقسيم، ويشترك الجميع على قدم المساواة في التمتع بهذه المنافع. ومن أمثلة تلك السلع العامة: الدفاع، الأمن الداخلي والحفاظ على القانون والنظام العام، العدالة، المواصلات العامة، التعليم الأساسي والرعاية الطبية الأساسية.

السابع على أسلوب تحديد مستويات الأجور ونظام الحوافز والضرائب المستترة المرتفعة التي فرضها النظام السوفيتي على الفلاحين والطبقة العاملة لتمويل ما سُمي عمليات "التراكم الاشتراكي الأوّلي".

ويطرح منصور أولسون في هذين الفصلين مجموعة مهمّة من "التساؤلات" التي تأخذ، في رأيه، شكل الألغاز، ويجيء على رأسها:

(أ) كيف توصل "النظام السوفيتي" الذي تديره بيروقراطية عريضة، إلى نمط تخصيص للموارد يتسم بقدر من العقلانية؟

(ب) كيف نجح النظام الاقتصادي في الاتحاد السوفيتي في تعبئة الموارد إلى درجة تسمح بأن يكون دعامة لقوة عظمى؟

ويصل الاستغراب مداه لدى أولسون، عندما يتساءل:

(جـ) كيف تيسر لهذا النظام أن يعمل على الإطلاق، في ظل غياب الأسواق؟

وفي محاولته لتفسير هذه الألغاز، أعطى أولسون وزناً مبالغاً فيه لدور النظام الضريبي (الضمني) في تعبئة الموارد والفائض الاقتصادي في الاقتصادات "سوفيتية الطابع". كما أرجع الفضل الرئيسي في حُسن أداء النظام الاقتصادي إلى "نظام الحوافز" الذي يشجع الجهد الإضافي (فوق الحدّي) للعاملين، من خلال فرض معدل ضرائب تراجعية (أي تنخفض معدلاتها مع ارتفاع مستوى الجهد والناتج الإضافي للعامل).

كذلك أعطى أولسون أهمية كبرى لنظام تدفق المعلومات من خلال سلسلة من العلاقات التراتبية، حيث يحدث نوع من الرقابة والتنقية للمعلومات، من جانب بعض البيروقراطيين ضمن حلقات السلسلة، حيث يحدث نوع من التنافس البيروقراطي بين ما يسميه أولسون المديرين المتوازين.

بيد أن معالجة أولسون لأزمة النظام السوفيتي، كما جاءت في

الفصل السابع من الكتاب، جاءت معالجة قاصرة واختزالية. فهي قاصرة إذا ما قُورنت بالكتابات المهمّة التي ناقشت "التجربة السوفيتية" من منظور نقدي أكثر شمولاً واتساعاً مثل أعمال شارل بتلهايم Charles Bettelheim من منظور يساري نقدي[٤]، وأليك نوف Alec Nove من منظور يميني[٥]. وهي اختزالية، من ناحية أخرى، لأنها تختزل كل مشاكل النظام السوفيتي في عهد ستالين إلى رغبته الجامحة في مصادرة الأصول الإنتاجية في المجتمع وتعظيم حصيلة الضرائب (الصريحة والضمنية) من أجل تقوية سلطته وسطوته، من دون الغوص في العلاقات الاقتصادية المعقدة التي حكمت عمليات استخلاص "الفائض الاقتصادي" وتعظيمه من أجل أغراض التراكم الاشتراكي، وعلاقة ذلك بمنظومة الأسعار لسلع الاستهلاك وسلع الإنتاج.

ورغم ذلك يقترب **الفصل الثامن** بشكل جدّي من مشاكل التخطيط والإدارة الاقتصادية في الاقتصادات "ذات الطابع السوفيتي"، أو المخططة تخطيطاً مركزياً. إذ يتعرض هذا الفصل لإشكاليات حقيقية واجهت نظام التخطيط المركزي في تلك الاقتصادات، من حيث توفير المعلومات التفصيلية عن المدخلات والمخرجات في كافة الوحدات الإنتاجية، وكيفية التنسيق بين القرارات الإنتاجية والاستثمارية، بهدف الوصول إلى أفضل نمط ممكن لتخصيص الموارد.

ويظل أولسون يطرح بعض التساؤلات في هذا الفصل حول: كيف أمكن للاقتصاد "ذي الطابع السوفيتي"، في غياب آلية السوق وجهاز الثمن أن ينجح في تحقيق قدر من الكفاءة في توزيع الموارد،

---

(٤) راجع: Charls Bettelheim, *The Transition to Socialist Economy*. Harvester Press, 1975.

(٥) راجع: Alec Nove, *The Soviet Economic System*. London: G. Allen & Unwin, 1977.

رغم الطابع الهرمي والثقيل للبيروقراطية السوفيتية؟

ولعل التفسير الأكثر وضوحاً من الناحية النظرية، في هذا الصدد، هو ما قدمه العالم البولندي والمنظّر الماركسي البارز أوسكار لانغه في الثلاثينات من القرن العشرين في مؤلفه الخطير **حول النظرية الاقتصادية للاشتراكية**[٦]، وذلك في معرض الردّ على نقد أعلام "المدرسة النمساوية" في الاقتصاد، حول محاججتهم باستحالة قيام "اقتصاد اشتراكي" يتسم بالكفاءة في مجال تخصيص الموارد، في ظل غياب "أسعار توازنية" يفرزها السوق.

- ٤ -

يركز المؤلِّف في **الفصل التاسع** من الكتاب على آليات **تآكل** الاقتصادات "ذات الطابع السوفيتي" في مرحلة الشيخوخة، وقبل الانهيار من خلال وصف شيق لتلك الآليات. ويقدم أولسون فرضاً مؤداه أن التواطؤ بين المرؤوسين لا يحدّ من التنافس البيروقراطي ولا يقلّل مما يتوافر لدى القيادة من معلومات أو من نفوذ. وقد طُبِّقت هذه الفرضية في المرحلة المبكرة من تطور الاقتصاد السوفيتي الطابع، ولكن في ظل بيئة مستقرة وساكنة، يزداد التواطؤ بين المرؤوسين، وتظهر أنواع أخرى من العمل الجماعي المستتر بمرور الزمن.

ومن المرجّح أن نشأة هذا النوع من التواطؤ تبدأ بين كبار المسؤولين الحزبيين nomenklatura وغيرهم من كبار الموظفين. وسواء أكان رجال الإدارة السوفييت في علاقة تسلسل أم توازٍ، فإنهم يشكّلون في العادة مجموعة محدودة العدد. ويكون عدد المشروعات التي توفّر مدخلات مهمّة لمشروعات الدولة وتلك التي تستهلك

---

(٦) راجع: Oskar Lange and Fred Taylor, *On the Economic Theory of Socialism*, New Edition, New York: A.M. Kellye, 1970.

القدر الأعظم من ناتجها صغيراً، فلا يكون هناك إلا عدد صغير من المديرين في علاقة تسلسل.

وينطبق نفس المنطق على المشروعات أو الأنشطة التي تكون في علاقة توازٍ، حيث يماثل عددها عادةً عدد الشركات في صناعة تتسم بـ "احتكار القلة" في ظل اقتصاد السوق. بل إن الميل الشيوعي نحو المصانع والمشروعات الضخمة، على نحو استثنائي، يُقلّل أكثر من عدد المديرين الذين تجمعهم صلة توازٍ.

وقد أدّى هذا النوع من التواطؤ إلى إضعاف "المركز"، ونقل سلطة القرار الاقتصادي تدريجياً إلى المراتب الدنيا التي نجحت في تحقيق مزيد من المكاسب الخاصة على حساب الصالح العام.

كما يتبنّى أولسون مقولة الاقتصادي المجري البارز كورناي J. Kornai حول ما أسماه **"قيد الميزانية الرخوة"**(٧)، حيث لا يتم توزيع الأموال والمخصّصات في القطاع المعني (الصناعة أو الوزارة) بين المشروعات، وفقاً لحجمها أو نطاق عملياتها، بل وفق القوة السياسية والإدارية للمشروع. وهكذا تنعدم الصلة بين قيمة نشاط المشروع، من ناحية، وبين مقدار ما يحصل عليه من موارد، من ناحية أخرى. الأمر الذي يترتب عليه نتائج كارثية على أداء الاقتصادي الوطني مع مرور الزمن.

ويقارن أولسون السنوات اللاحقة مباشرةً لتحوّل ألمانيا واليابان إلى حكومات ديمقراطية مستقلة، في أعقاب الحرب العالمية الثانية، مع تلك السنوات التي حلّت فيها حكومات ديمقراطية أو حكومات جديدة محل الأنظمة الشيوعية. وبينما فوجئ الشعب في ألمانيا الغربية واليابان مفاجئة سارة بنجاحاته الاقتصادية، فقد أعترى شعوب معظم البلدان الشيوعية السابقة إحباطٌ من نتائج الحرية الاقتصادية

(٧) راجع: Janos Kornai, *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland Pub. Co., 1980.

المستحدثة. إذ كانت الاقتصادات "السوفيتية الطابع" تُعاني من نقص الكفاءة، الأمر الذي كان من المفترض أن يسهّل عملية سرعة التفوّق في مستوى أدائها. لكن معظم تلك البلدان وجدت صعوبة كبيرة حتى في الاحتفاظ بمستوى الناتج الذي كان يتحقق في ظل الشيوعية.

ويحاول أولسون في الفصول التالية البحث عن السبب في كون "التحوّل" إلى "اقتصاد السوق" مؤلماً على هذا النحو، وحول سبب استغراقه كل هذا الوقت.

- ٥ -

يشير أولسون في معرض حديثه عن الجدل الدائر حول الخصخصة (**في الفصل التاسع**) إلى أن أكثر الأسئلة إثارةً للجدل هو مدى السرعة التي ينبغي أن يحدث بها التحوّل من ملكية وإدارة الدولة إلى الملكية والإدارة الخاصة. إذ يرغب "أنصار العلاج بالصدمة" في خصخصة سريعة وشاملة، بينما يرغب "التدرجيون" في برنامج خصخصة أبطأ تُخطِّط له الحكومة في تتالٍ (وتكون الخصخصة في بعض الأحيان جزئية فقط).

وما زالت هناك معركة مستعرة بين الطرفين: فأنصار العلاج بالصدمة يدفعون بأنك لا تستطيع عبور حفرة في قفزتين اثنتين، بينما يدفع التدرجيون بأنك لا تستطيع أن تطلب من مريض أصيب لتوه بالتهاب رئوي أن يخرج لتلفحه رياح المنافسة الباردة، وليدخل في سباق للعَدْو مع الآخرين! ولعلّنا نشهد جدلاً مماثلاً وسجالاً حاداً حول الخصخصة على الساحة العربية.

كذلك نشأت خلافات فكرية وسياسية كثيرة حول من ينبغي أن يصبحوا (أو كان ينبغي أن يصبحوا) الملاك الخواص الجُدد لما كانت تملكه الدولة، وكيف ينبغي تقاسم الأموال المستلمة من مبيعات الأصول المملوكة للدولة. وكان هناك الكثير من القلق من أنه لا

ينبغي سواء للمؤسسات الأجنبية أو للمديرين والمسؤولين رفيعي المستوى من النظام القديم، الحصول على الأصول الرأسمالية القيمة ضمن مشروعات الدولة الضخمة بأسعار منخفضة وغير عادلة (أو بدون ثمن على الإطلاق)؛ وأنه ينبغي تقاسم الكمية الهائلة من رأس المال التي تمّت مراكمتها بسبب معدلات الادخار العالية في الدول الشيوعية بشكل عادل ومنصف.

وينطوي هذا الاهتمام بالملكية وأسلوب التلقي على أهمية كبرى بالنسبة للمناقشات الدائرة بين الاقتصاديين في بلدان أوروبا الشرقية، من ناحية، والخبراء الغربيين، من ناحية أخرى. ويصل أولسون إلى نتيجة مهمّة، مؤداها: «أن لب الموضوع ليس هو **قضية الإدارة الخاصة مقابل الإدارة العامة**، بل هو **الصراع بين القطاعات الطفيلية والقطاعات المنتجة**». وتلك نتيجة بالغة الأهمية بالنسبة للجدل الدائر حول الخصخصة في وطننا العربي.

- ٦ -

يشير المؤلِّف في **الفصل العاشر** إلى استنتاج مؤداه: «أن الدول التي تتمتع بأعلى معدلات الدخل الفردي هي الديمقراطيات المتطورة، وهي أيضاً البلدان التي تحظى فيها الحقوق الفردية بأفضل حماية».

وهنا يقفز المؤلِّف فوق الواقع وفوق التاريخ معاً، إذ إنه من الظلم وعدم السلامة العلمية مقارنة تطوّر معدلات الدخل الفردي ودرجة استقرار الحقوق الديمقراطية الفردية فيما بين البلدان المختلفة في ظل سياقات تاريخية مختلفة. إذ إن المقارنة لا تستقيم دون الأخذ في الاعتبار نقطة البدء في السباق عبر الزمن، ومستوى تطور قوى الإنتاج. فالبلدان الأعلى دخلاً في الديمقراطيات الغربية المتطوّرة حقّقت هذه المعدلات المرتفعة بعد مخاض طويل للتطور الرأسمالي

ابتداءً من القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، حتى استقرت مؤسسات السوق، وتبلورت نظم حماية الحقوق الفردية والتعاقدات.

وبينما يتحدث المؤلِّف عن نظم حماية الحقوق الفردية والتعاقدات باعتبارها مفتاح التقدم، والطريق إلى الإنجاز الاقتصادي الأكثر كفاءة، فهو لا يعطي وزناً كافياً لنُظُم الحماية للحقوق الاجتماعية والاقتصادية: نُظُم التأمين الصحي، مظلة التأمينات الاجتماعية، التأمين ضد البطالة، وغيرها. إذ إن بلداً متقدماً اقتصادياً مثل الولايات المتحدة الأميركية قد يجيء في أسفل السلّم في هذا المجال، من بين الديمقراطيات الغربية المتطورة.

ويدافع أولسون في **الفصل الأخير** من كتابه عن الأرباح الاستثنائية التي يحققها بعض مالكي الأصول في المجتمع، من دون أن يوضح مصدر هذه الأرباح. وهل هي ناجمة عن أوضاع احتكارية؟ أو هي أرباح نتيجة المضاربات؟ بل إنه يرجعها إلى ضربات الحظ، بحيث يصبح نمط توزيع الدخول والثروات في المجتمعات، التي تؤسس على تقديس الملكية الفردية والحقوق الفردية، بمثابة نتاج للعبة الحظ والمصادفة.

ويحاول أولسون في نهاية الكتاب طرح مفاهيم جديدة مثل: "**الإنتاج كثيف الاعتماد على الملكية**"، و"**الإنتاج كثيف الاعتماد على التعاقد**"، للترويج للمفاهيم الليبرالية لاقتصاد السوق القائم على احترام الملكية الفردية وضمان تنفيذ التعاقدات لحُسن الأداء الاقتصادي واستقرار المعاملات.

وفي ضوء هذا، فإن عنوان الكتاب الذي يشير إلى تجاوز كلٍّ من النظامين الشيوعي والرأسمالي إنما هو عنوان خادع، نظراً لأن كل ما يسعى المؤلِّف إلى الترويج له، عبر كافة فصول الكتاب، هو نوع من **الرأسمالية المهذّبة** المستندة إلى **اقتصاد السوق** في إطار من الحماية القانونية للملكية الفردية والتعاقدات. وهو بذلك الطرح، إنما

يتجاوز فقط النظام الاقتصادي القائم على **السلب والنهب**، من ناحية، **واقتصاد المافيا**، من ناحية أخرى.

ولذا تتلخص الرسالة الأساسية للكتاب في مقولتين رئيسيتين:

المقولة الأولى: «إذا توافرت لدى المجتمع حقوق فردية ومؤمّنة، توافرت حوافز قوية للإنتاج والاستثمار وتوليد الدخول في إطار عمليات تبادل تجاري محقِّقة للنفع المتبادل، وبالتالي يُمكن تحقيق قدر من التقويم الاقتصادي».

المقولة الثانية: «إن شرط قيام اقتصاد سوق مزدهر، هو غياب عمليات السلب والنهب من أي نوع. وبصفة خاصة، أشكال السلب التي تحدث في ظل ما يسمى "فوضى هوبز" حيث حرب الواحد ضد الكل، أو ما يقوم به الحكّام المستبدون من إجراءات لإبطال حقوق رعاياهم من خلال مصادرة الملكيات وإنكار التعاقدات».

ولكن أولسون يُسارع ويحذّر من نوع آخر مستتر من "السلب" يحدث في بعض المجتمعات التي تتمتع بأفضل الحقوق الفردية، ألا وهو عمليات السلب المستتر التي تترتب على ممارسات "**جماعات الضغط المختلفة**" للحصول على تشريعات وإجراءات تحقّق مصالحها الخاصة الضيّقة، وكذلك من خلال "تكتلات المنتجين" (الاحتكارات) و**عمليات التواطؤ** في تحديد أسعار السوق.

بيد أن تلك الإشارات تؤدي إلى تقويض جانب كبير من الصورة المثالية التي رسمها أولسون للاقتصاد الليبرالي القائم على "الإنتاج كثيف الاعتماد على الملكية"، و"الإنتاج الكثيف الاعتماد على التعاقد". إذ إن احترام حقوق الملكية الفردية، وضمان تنفيذ التعاقدات، وغياب عمليات السلب والنهب، لا يؤدي بالضرورة إلى نجاحات اقتصادية هائلة. إذ إن هناك دوراً مهماً **لعمليات التوجيه الاقتصادي** في البلدان النامية، لضبط اتجاهات عمليات التراكم وتوجهات عملية التنمية، والتعامل مع تضاريس داخلية شديدة التعقيد

(جماعات الضغط، القوى الاحتكارية، مراكز النفوذ)، من ناحية، وفي ظل علاقات اقتصادية دولية شائكة وضاغطة (منظمة التجارة العالمية، الشركات دولية النشاط، التكتلات الاقتصادية الكبرى)، من ناحية أخرى.

نحن إذن في حاجة إلى هندسة اقتصادية جديدة أكثر تعقيداً من تلك الهندسة المبسطة (**الإقليدية**) التي قدمها لنا أولسون في كتابه هذا. فكما نعلم، إن بعض مقولات "الهندسة الإقليدية" لا تنطبق على جغرافيات اقتصادية أكثر وعورة وتعقيداً، كما هو حال البلدان النامية عموماً والأقطار العربية بصفة خاصة.

- ٧ -

رغم محاولة أولسون التحليق، عبر فصول الكتاب، في فضاءات عدة، فإن جوهر رسالته يتلخّص في أن "**الكفاءة الاقتصادية**" المبنية على قوى السوق الحرة، والمبادلات الطوعية، لا تكفي وحدها لتحقيق "**الكفاءة الاجتماعية**". فلكي تتحقق تلك "الكفاءة الاجتماعية"، لا بد من توافر قدر من "**الكفاءة المؤسسية**".

ومن الملاحظ إنه مع بدء انحسار موجة "الليبرالية الاقتصادية الجامحة" التي حكمت توجّهات السياسة الاقتصادية في البلدان الغربية المتقدمة خلال عقد الثمانينات من القرن العشرين، ولا سيما في ظل ما سُمي "الثاتشرية" في بريطانيا (نسبة إلى مسز ثاتشر) و"الريغانية الاقتصادية" في الولايات المتحدة الأميركية (نسبة إلى رونالد ريغان)، بدأ الحديث يتصاعد ـ منذ بداية التسعينات ـ عن أهمية اعتبارات "الكفاءة الاجتماعية" لمساندة وتغذية إجراءات رفع "الكفاءة الاقتصادية". . وتعددت الكتابات في هذا الاتجاه. ولعل أبرزها المؤلَّف الخطير للكاتب الأميركي هيلبرونر Robert Heilbroner بعنوان

رأسمالية القرن الواحد والعشرين[٨]. حيث يشير الكاتب بوضوح إلى خطورة إهدار اعتبارات "الكفاءة الاجتماعية" مما يؤدي إلى سوء أداء النظام الاقتصادي والاجتماعي في مجمله.

والمقصود بـ "الكفاءة الاجتماعية" هو أن ينجح النظام السياسي ومجمل السياسات الاقتصادية والاجتماعية المطبقة في تحقيق درجة عالية (أو معقولة) من العدل الاجتماعي وتكافؤ الفرص والتضامن والتلاحم الاجتماعي. إذ إن السياسات الاقتصادية، مهما بلغت درجة كفاءتها في المجال الاقتصادي البحت، ستفشل إذا لم تحقق النمو المتوازن والتقدم الاجتماعي والرفاه المادي لكافة فئات المجتمع (غنيها وفقيرها). إذ إن مصادرة النمو والتقدم الاجتماعي لفئة على حساب فئة أخرى، أو لشرائح اجتماعية دون الأخرى، هو الطريق المؤدّي إلى الأزمة الشاملة للمجتمع مهما تحسّن أداء ميزان المدفوعات وتمّ خفض عجز موازنة الدولة كما ذكرنا.

وإذا كُنا قد شهدنا انحسار "قوى اليسار" و"الأحزاب الاشتراكية"، كتعبير سياسي جامع عن المطالب والطموحات المرتبطة بالعدل الاجتماعي، على الصعيد العالمي، فليس معنى ذلك أن "السلام الاجتماعي"، سوف يجيء تلقائياً أو أتوماتيكياً من خلال "اليد الخفية".

ومن هنا تجيء أهمية إدارة الصراعات الاجتماعية، والتقليل من حجم الآثار الاجتماعية السلبية الناجمة عن برامج الإصلاح الاقتصادي التي ينتج عنها شروخ وتصدعات اجتماعية قد يصعب رأبها في المستقبل. وعادةً ما تُقاس قوة الأمم بدرجة "التماسك الاجتماعي" وليس بازدياد درجة "الانفصامات الاجتماعية"، الأمر الذي يستوجب الاهتمام الشديد من جانب راسم السياسة الاقتصادية باعتبارات "الكفاءة الاجتماعية" جنباً إلى جانب مع

---

(٨) راجع: Robert Heilbroner, *21st Century Capitalism*. New York: Norton, 1993.

اعتبارات "الكفاءة الاقتصادية".

في تقديري أن لا خير في أية "كفاءة اقتصادية"، على مستوى المشروع الخاص، في غياب ما يُمكن تسميته **"الكفاءة المؤسّسية"** على مستوى الاقتصاد الكلي والمجتمع.. وهذا أمر يدركه جيداً رجال الأعمال الجادين في الداخل والخارج.. إذ إن **"الفساد المؤسسي"**، والتسيب المفرِط الذي يتعايش مع القيود المفرطة، يؤدي إلى خلق ذلك "المناخ المؤسسي" الذي يفسد ويشوّه أية "كفاءة اقتصادية" على مستوى الوحدات الإنتاجية والخدمية. ولعلّ حالة **"الترهل المؤسسي"** التي يعيشها مجتمعنا العربي، هي التي دفعت العديد من المحلّلين والخبراء للحديث عن ضرورة الإصلاح لمجمل النظام السياسي والإداري حتى يُمكن أن تتحقق "الكفاءة الاقتصادية" و"الكفاءة الاجتماعية"، و"الكفاءة المؤسسية" في آن واحد.

ولكي تتحقق "الكفاءة المؤسسية"، لا بد من تحقيق نوع من "التوازن المؤسسي" في المجتمع، من خلال خلق آليات وقنوات للتغيير والتجديد، حتى لا يصاب النظام السياسي والإداري بالجمود والتكلّس. كذلك لا بد من إشاعة مزيد من الديمقراطية والمحاسبة، لأنه في غياب نوع من "المحاسبة" الدائمة والرادعة يستشري الفساد المؤسسي وتستعصي الأزمة ويتمّ إجهاض كل إصلاح وتقدم، ويزداد شقاء الأمة.

خلاصة القول هنا، أن التركيز المفرط على اعتبارات "الكفاءة الاقتصادية" (أو ما يُسمى تجاوزاً "التحرير الاقتصادي")، لن يفتح الطريق أمام مزيد من النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي والنهوض الحضاري، في ظل غياب كلٍّ من "الكفاءة الاجتماعية" و"الكفاءة المؤسسية". فليس "بالكفاءة الاقتصادية" وحدها تحيا الشعوب وتنهض الأمم.

القاهرة، ٢٠٠٣ — **د. محمود عبد الفضيل**

توطئة

شغل التساؤل حول صلة السلطة بالرخاء أذهان الناس على مدى قرون. وفي واقع الأمر، فإن قادة الجمهورية ـ المدينة الإيطالية "سيينا" تعاقدوا نحو عام ١٣٤٠ على زوج من اللوحات الجدارية التي تتناول هذا السؤال مباشرة. إذ رسم أمبروجيو لورنزيتّي Ambrogio Lorenzetti هاتين الجداريتين المعروفتين بأمثولة الحكومة السيئة وأمثولة الحكومة الجيدة، وهما تتصدران القاعة التي كان يجتمع فيها مجلس التسعة في "سيينا". ويُمثّل هذا العمل رؤية مبكرة ومبسّطة للمشاكل التي يتناولها منصور أولسون في مؤلفه **السلطة والرخاء**.

وفي هاتين الجداريتين، تجلس الحكومة السيئة ممثَّلة برمز الاستبداد أمام حائط متداعٍ للمدينة، وتعقد مجلسها في ظل سلسلة من الرذائل كالقسوة والخيانة والاحتيال والغضب والانقسام والحرب والجشع والغرور والخُيلاء، وهناك مشاهد لأشكال متنوّعة من السلب والنهب والحرب والجريمة والتعدّي على العدالة مُحاطة بالشخوص التي تحمل أسماء هذه الرذائل والتي تمّ تصويرها بكل درامية التعبير والملبس التي يبدو أنها كانت مطلوبة من الفن العام في القرون الوسطى؛ وعلى النقيض مما سبق، وعلى الحائط الأيمن، هناك صورة ضخمة تمثّل الخير العام وهو يشرف على فضائل الحكومة الجيدة بما في ذلك الحكمة والسلام والعدالة واليقين وعمل الخير والشهامة والوئام[١]. ويبرز ضمن رموز الحكومة الجيدة مجموعتان: مجموعة من الجنود والمساجين وعلى يسارهم تجمّع من أعضاء

مجلس المدينة. والحبكتان الثانويتان موضع تركيز خاص في كتاب أولسون.. مُمارسة السلطة ودور المواطنة في هذه العملية.

وهناك مشهدان متاخمان لجدارية الحكومة الجيدة: المدينة الجيدة والبلد الجيد. وهما يوضّحان الرخاء الذي يترتب على ترتيبات الحكم الناجح: فمن يقومون بالحصاد ينتشرون في حقول مثمرة في جدارية البلد الجيد، وتحمل الحمير بسهولة أشوالاً من الحبوب لتصعد بها تلالاً سهلة، قاصدةً السوق النشط في جدارية المدينة الجيدة، ويتوزّع الراقصون والحرفيون والشوارع المزدحمة والأبنية المعتنى بها في المدينة الجيدة. ورغم فائدة ما تحمله هذه اللوحات من رسائل بالنسبة لحكم مدينة "سيينا" الداخلي، فإن النظام الذي تعاقد على هاتين اللوحتين قد سقط في عام ١٣٥٥ بفعل الطاعون، وتفجّر ثورة من المصالح المحلية في أعقاب اقتراب تهديد خارجي (تشارلز الرابع). وقد توقف تطور "سيينا" بحيث تمّ الحفاظ على متحف للحياة في القرون الوسطى بحجم مدينة، ولكن مع الإشارة أيضاً إلى هشاشة الدروس عن الحكم الجيد حتى عندما يتمّ عرضها بشكل شديد الجلاء.

وبعد انقضاء ستمائة وستة وثلاثين عاماً على رسم هاتين الجداريتين، استحث سؤال لأحد الصحفيين منصور أولسون على تدبر السبب الذي يمنع من تحقق الرخاء بعد سقوط حكومة سيئة. وبينما كان لدى لورنزيتّي إجابة عبر استخدام الكناية، فإن أولسون أمضى عمراً بأكمله في دراسة مصادر الرخاء العام والخاص بجانب مساهماته في مجال الاقتصاد وتجديده فيه. وقد أتى هذا الكتاب ثمرة ما سبق.

يُحدّد أولسون الشروط الضرورية للنجاح الاقتصادي: التحديد الواضح والآمن لحق الجميع في الملكية الخاصة وضمان الوفاء بالعقود من ناحية، وغياب عمليات السلب والنهب من ناحية أخرى. وهو يُلاحظ توافر هذه الشروط بشكل يُعتدّ به، وبالتالي يحدث أكبر

قدر من التطور الاقتصادي في الديمقراطيات المُحترِمة للحقوق، حيث تُغلِّب هياكل المؤسسات سلطة القرار للمصالح الشاملة لا للمصالح الضيقة، ويشير أولسون إلى أن هذه الترتيبات تصف نوع الحكومة التي يتطلّبها النمو الاقتصادي. وإذ يمكن أن يقوم هناك إلزام للتعاقدات في أنظمة الملكية للجماعات الصغيرة أو الأسواق المعزولة، فإن الأسواق المعقدة لا يمكنها أن تتطور من دون حكومة. وفي غياب القيود التي توفّرها المؤسسات السياسية في الديمقراطيات، يكون من الصعوبة بمكان تطوير نُظُم للملكية وفرض تنفيذ التعاقدات التي تتمتع بالمصداقية.

ويكتشف أولسون هذه النتيجة بالتركيز على الاتحاد السوفيتي والدول الوريثة له بصفة خاصة، ولكن مع انطباق التحليل على مشاكل أماكن أخرى كثيرة يستعصي فيها تحقيق الرخاء. ويستخدم أولسون ألفاظاً في حيوية جداريتَيْ لورنزيتّي للنظر فيما وراء الصورة، والتساؤل حول سبب قيام بعض الحكومات بتوفير السلع العامة ودعم الأسواق بينما يقوض بعضها الآخر مقوّمات الرخاء.

وبينما تتعلّق المفارقة التي تعبِّر عنها جداريتا لورنزيتّي بناتج الحكم، فإن النقاش حول ما بعد الشيوعية لطالما اعتبر الدولة والسوق بديلين غير متوافقين، ولم يعتبر أن أحدهما يُكمّل الآخر. وبينما يمكن تفهّم هذا الرأي باعتباره رد فعل على الدور التاريخي المُعادي للأسواق في الدولة السوفيتية، إلا أن أولسون يُلاحظ أن هذا الرأي لا يُساعد بشكل خاص في فهم الدور الضروري للدولة في الأماكن التي شهدت ازدهاراً.

إن التفاوتات في عمق الانهيار الاقتصادي لحقبة ما بعد الشيوعية والفروق في وتيرة الانتعاش مرة أخرى تتعلّق إلى حد كبير بقوة الدولة والكيفية التي تستخدم بها ما تملكه من سلطة. ويتوقف نجاح زيادة مستويات الاستثمار الأجنبي والمحلي، ونمو الشركات

الخاصة الجديدة، وسواها من إجراءات التحوّل، على مدى قيام الدولة بتوفير المؤسّسات الأساسية والإمساك عن ممارسة السلب. فإذا عجزت المحاكم عن فرض احترام التعاقدات بشكل يُمكن الاعتماد عليه، أو كانت أحكامها غير قابلة للتنفيذ، أو تحتّم مشاركة الدولة أو مسؤوليها في الاستثمار الخاص، كان هناك قصور في دور الدولة. ورغم سهولة الإشارة إلى هذه النقطة العامة، فإن أولسون يُولي اهتماماً دقيقاً لحوافز الأنظمة والنقاط المحددة حول تفاعل الحكم مع المؤسّسات المؤثِّرة في عمليات النمو.

وبعد كتابته للمخطوطة، صاغ أولسون عبارة تلخّص إجابته حول نوع الحكومة المطلوبة لتحقيق الرخاء. فقد اقترح أن الحكومة التي تكون من القوة بحيث تُنشئ وتحمي حقوق الملكية الخاصة وتفرض احترام التعاقدات، لكنها مقيدة بحيث لا تحرم الأفراد بأفعالها من نفس هذه الحقوق، تُعدّ "حكومة مُعزِّزة للسوق" *Market-augmenting Government*. وهناك تطبيق واسع للتساؤل حول كيفية توفير ترتيبات تعزيز السوق: مثل كفاءة المحاكم وفرض احترام التعاقدات، إلى انتظام الأنشطة المالية للحكومة وتوافر فرص التعليم. وتنطبق القضايا التي تركّز عليها مقولة أولسون هذه على سلسلة واسعة من الدول التي تواجه مثل هذه التحدّيات في الحاضر.

وتعدّ سوق رأس المال والائتمان ضمن الأنشطة الاقتصادية التي تُعدّ مثالاً حيّاً على أهمية الحكومة المعزِّزة للسوق. وقد لفتت انتباه أولسون حساسية هذه الأسواق إزاء المؤسسات. وقد تساءَل في الواقع عن سبب سماح التكنولوجيا والمؤسّسات بتدفق مليارات الدولارات عبر الحدود، بينما تتباطأ التدفقات المالية إلى أقل القليل داخل حدود الكثير من الدول؟ وبالقطع، تتوافر المعلومات بحرية حول هياكل المصارف وأسلوب الإدارة المصرفية السليمة، وحول أسلوب أداء الأسواق المالية. بل إنه يتم دعم توفيرها للدول الفقيرة في العالم (ينفق المانحون ملايين الدولارات لتوفير الخبراء وتدريب

المسؤولين المحليين عن دقائق رأس المال والأسواق المالية). وكما أوضح أولسون لزملائه: «في أكثر الدول رخاء، تكون أسواق رأس المال والتأمين والمشتقات المالية والأسواق المستقبلية Futures Trading متعددة ومهمّة، ويكون إنتاج الشركات كثيفة رأس المال واسع النطاق ومن الشمول بحيث يتحتم على حكومات هذه الدول خلق عدد أكبر من الأسواق مقارنةً بتلك الأسواق التي يستبدلونها أو تتم تصفيتها، إذ يكون الأثر النهائي لهذه الحكومات بشكل مؤكّد هو زيادة نطاق الأسواق وحجم المكاسب المتولّدة عن التجارة. ولكن لماذا يتوجب ذلك على الحكومة؟ لقد جادل الدارسون ذوو النزعة التحررية من حين لآخر بأن العقود يُمكن فرضها بدون تدخلٍ من الدولة. لكننا نعلم، من الممارسة الواقعية، أن فرض حقوق الملكية من قِبل الهيئات الخاصة المتنافسة من شأنه أن يقود إلى صراعات. وواقع الأمر، أن اقتصاداً يعتمد على فرضية تنفيذ التعاقدات بدون تدخل الدولة قد يفقد النظام السلمي الذي يسمح بوجود أسواق فورية. ولذا فإن الاقتصادات المزدهرة تحتاج إلى الحكومات التي تعمل على تعزيز الأسواق وضبطها»[٢].

لقد انشغل أولسون، في أسابيع حياته الأخيرة، بصياغة أفكاره عن خصائص الانهيار المالي في أندونيسيا وكوريا (الجنوبية) وتايلاند وماليزيا عام ١٩٩٧. وبينما كُتب الكثير حول الأحداث التي فجّرت ذلك الانهيار المالي[٣]، فإن عاملاً مهماً في تفسير الفروق بين مدى عمق الانهيار المالي بين تلك البلدان، وربما في سرعة العودة إلى انتعاش هذه الاقتصاديات، يُمكن العثور عليه بالالتفات إلى المسائل التي ركّز عليها أولسون في مقولته حول الحكومة المعزِّزة للسوق[٤].

إن التوصل إلى خلاصة مفادها أن الحكومة تلعب دوراً أساسياً في تعزيز الأسواق يطرح علينا تحدّياً جديداً: حتى لو أمكننا التفكير

بوضوح أكبر حول ما تقوم به مثل هذه الحكومات، فكيف يُمكننا الحصول على المزيد منها؟ ومن بعض الأوجه، فإن ملاحظة أولسون أن الديمقراطيات التي تحترم حقوق الملكية هي ديمقراطيات تحدّ من السلب والنهب، وتوفّر حقوقاً فردية مضمونة، هي ملاحظة تتجنّب مسألة كيفية الحصول على ديمقراطية تحترم الحقوق الأساسية في المقام الأول. إن تعدد المسالك التي تتبعها الحكومات الناجحة حالياً توفّر للساعين للإصلاح اليوم قدراً محدداً من الإرشاد أقل مما كنا نرجوه. وفي نفس الوقت، لطالما لاحظ أولسون أن تنوّع نماذج النمو الناجح تُوحي بأنه يُمكن الوقوع في أخطاء كثيرة، أو الانحراف عن جادة الصواب رغم تحقق النمو، بيد أن كل الأماكن التي تنمو بشكل متسق على مدى فترات طويلة، تتحقّق فيها الأساسيات التي ركّز عليها أولسون في كتاباته. وهكذا، فإن فهم السُبُل التي تتخذها الإصلاحات يُشكّل تحدياً مهمّاً في المستقبل.

وبالطبع، فإن أحد التفسيرات بشأن التغيّرات التي حدثت في المؤسسات يمكن إرجاعه إلى دوافع أولئك الذين يمسكون بزمام السلطة. ويتعلق الكثير من جهد أولسون في هذا الكتاب بالحوافز المالية للنُظُم الآيلة إلى توفير مؤسّسات أفضل للنمو. وهو يُفسّر أيضاً الحدود التي يضعها التقدم في السن وتوارث الحكم على مستويات هذه الدوافع بالنسبة للحكّام المستبدين. وبغضّ النظر عن هذا التوصيف، فإن مصلحة النُظُم الذاتية تقدّم جزءاً من الإجابة على التساؤل حول كيفية بروز مؤسّسات أفضل. وحتى يُمكن تغذية هذه المصلحة الذاتية بالمعلومات، يشير أولسون في هذا الكتاب وغيره من المواضع، إلى أن إحدى الآليات الضرورية للتغيير هي زيادة الفهم حيال طبيعة النُخُب داخل الحكومات وخارجها.

وهناك حاجة للبحث العلمي والتبادل والتدريس والتدريب ونشر الأفكار حول منطق نشوء المؤسّسات وبلورة الخيارات العامة. ولعلّ

الهزة العنيفة التي أثارها سقوط "النموذج السوفيتي"، والأزمة المالية في آسيا في ١٩٩٧ ـ ١٩٩٨، ومشكلة توارث الحكم في أندونيسيا، فرصةً عظيمة للتعامل مع أسئلة لا تطرح نفسها في الظروف العادية. ويتطلّب جُهد تدعيم السلطة، بصورة ديمقراطية، الاحتكام إلى المصالح الشاملة. ولقد توافرت هذه الفرص في اللحظات التي أطلق عليها الإصلاحي البولندي بالسروفيتش Balcerowicz تعبير "لحظات السياسة الاستثنائية"[٥].

ولا يرتبط إشكال كيفية ظهور المؤسّسات على الوجه الأفضل بالدول النامية والدول التي تمرّ بمرحلة التحوّل Transition Countries وحدها. لأن الديمقراطيات تنزع أيضاً إلى محاباة المصالح الضيّقة على حساب المصالح العريضة (وإنْ كان ذلك على نحو أقلّ مما يحدث في الأنظمة الاستبدادية). فقد كانت نظرة أولسون إلى المحصّلة الاعتيادية لأنظمة الحكم نظرة متشائمة. وما كان ليعبِّر عن ذلك على هذا النحو بما عُرف عنه من نشاط على الصعيد الشخصي ومن ثقة في انتصار الفهم الصحيح. لكنه كان يجادل في أننا في غالبيتنا، حتى من يحيون في ظل الديمقراطيات، بل أولئك الذين يحيون في ظل الديمقراطيات المستقرّة خاصةً، يجمعهم الجهل المنطقي أو العقلاني بالكثير من السياسات الضيقة التي تُمارسها حكوماتنا[٦].

كذلك كان يُحاجج بأن المجتمعات المستقرة منذ زمن بعيد تُعاني من المصالح الضيقة الخاصة. وفي غياب الثورة أو أزمة أخرى، بل ربما حتى في ظل هذه الظروف السيئة، كيف السبيل إلى تحقيق المؤسسات الأفضل؟ لا توجد إجابة وحيدة على هذا السؤال، لكن يبدو لي أن التحدّي للترتيبات المؤسّسية يتحقّق بشكل أكبر في تلك المجتمعات التي يدور فيها سجال عام مفتوح حول العمليات السياسية، وتمتلك قدرة أفضل على القيام بالبحث العلمي المستقلّ، وتشهد تعرّضاً أكبر لضغط "أزمات" التكنولوجيا الحديثة أو المنافسة من الأسواق الأجنبية أو المحلية ذات الصلة.

من تجربتي الشخصية في الولايات المتحدة، ثم في دول أخرى كثيرة، يُمكن للمعرفة العلمية الجيّدة حول الأُسس المؤسّسية للأداء الاقتصادي أن تلعب دوراً أساسياً. ولا يعني ذلك أن القوى السياسية الأخرى سوف تميل في اتجاه مواجهة المنطق السديد، ولكن البحث الجيد يُمكن أن يسلّح المدافعين ممن لا يجدون أنفسهم في غياب مثل هذا الدعم الفكري في مواجهة سياسات سيئة لا غير. وفي الولايات المتحدة، على سبيل المثال، يُعزى نجاح فك الضوابط التنظيمية Deregulation الخاصّة بالمواصلات في عقدي السبعينات والثمانينات من القرن العشرين إلى توفير المعلومات حول التكلفة الاقتصادية والآليات المؤسّسية التي ساعدت على إلغاء سياسات مكلفة لكنها محمية جيداً[٧]. وفي النيبال، فإن توافر معلومات بسيطة حول تكلفة الترخيص بمزاولة الأعمال وعن الرشاوى التي يتمّ تقاضيها، قد اختصر المدة التي يستغرقها الحصول على الترخيص من أعوام إلى أيام. وكان يمكن لمعلومات حول تفاصيل التصميم المؤسّسي أن تكون مفيدة في روسيا ما بعد التحوّلات وجنوب إفريقيا ما بعد نظام الفصل العنصري.

وعلى سبيل المثال، فإن جذور الأوضاع التي أفرزت الهيكل الفيدرالي غير المتوازي وضعيف الأداء في روسيا لا تعود إلى التوزيع المبدئي للموارد الاقتصادية فحسب، بل تعود أيضاً إلى الخيارات التي تمّ اتباعها بخصوص البناء الدستوري وآليات الخصخصة والعمليات الانتخابية. وهذه النظرات تكتسب قيمة مهمّة في حالة أندونيسيا اليوم، وكذلك ذات يوم عندما تنفتح الصين على إقامة سجال داخلها، إذ سوف تكون هذه النظرات ذات تأثير إيجابي على نحو خُمس البشرية. وكان أولسون يأمل في أن يلعب هذا الكتاب بأوجه اهتماماته المختلفة دوراً مفيداً بهذا الصدد.

وبالنسبة للأماكن ذات الترتيبات المؤسّسية المغلقة، بما في ذلك الدول التي لا تخرج من دائرة الفقر في إفريقيا وجنوب آسيا

والديمقراطيات المتيبسة رغم ثرائها النسبي، فإن فرصة تحسين الفهم في حد ذاته لتحقيق فروق كبيرة تبدو محدودة[٨]. ولكن ذلك يؤكد ببساطة الأهمية الكبيرة لزيادة المعلومات والتحليل حول هذه النفقات وحول بذل المزيد من الجهد الخلاق لإيصال هذه النتائج إلى النُخب، ومن خلال هذه النُخب إلى القوى السياسية الشعبية.

لكن هذه محض ملاحظات. فما هو التقدم في النظرية الذي بقي لأولسون والذي بقي الآن لآخرين؟ إذا كان القارئ صاحب صوت انتخابي في دولة فقيرة تبحث عن طريقها، أو مسؤولاً في "جماعة تدافع عن مطلب معيّن" Advocacy Group، أو موظفاً حكومياً، فما هي الأسئلة التي يمكن استخلاصها من الآن فصاعداً من ثنايا هذا التفكير؟ إن أحد مقاييس ما حققه أولسون من تقدم هو أن الأسئلة التالية قد أصبحت في بؤرة النقاش بشكل متزايد في عالم "ما بعد أولسون".

- كيف تبدأ التحوّلات في اتجاه الحكم الذي يجتذب العدد الأكبر من أصوات الناخبين؟ وبشكل أكثر تحديداً، ماذا يحدث في إطار مجموعة الحوافز للنظام؟
- وإذا علمنا المزيد حول عملية الإصلاح، هل كنا لنفكّر بشكل مختلف حول ترتيب توالي مراحل هذا الإصلاح؟
- هل تُناسب مختلف المؤسسات الجاذبة للأصوات دولاً على مستويات مختلفة من سلّم التطور؟
- ما هو أثر التكامل الإقليمي والعالمي للأسواق على الطلب على مؤسّسات محلية أفضل؟
- عندما تمضي العولمة في طريقها، هل يصبح وجود مؤسسات أفضل أكثر أم أقلّ أهمية؟
- ما أنواع الصراعات أو أنواع التوترات الأخرى التي تؤثّر على مؤسّسات بعينها؟

● ما مدى فائدة المبادرات على المستوى الجماهيري أو المحلّي في غياب الاهتمام بالترتيبات المؤسّسية الجوهرية على المستوى الوطني؟

● ما هي الحدود الواردة على التنظيم الذاتي للجهود الخاصة نحو دعم الخدمات المعزِّزة للأسواق؟

سوف يكون لدى القراء قائمة خاصة بهم من القضايا والأسئلة فضلاً عن نقاط الاختلاف بعد قراءة هذا الكتاب، لكن هذا هو ما كان يرغب فيه أولسون بالضبط، كما يتضح من الفقرة التالية:

«هناك نزوع فطري لدى الكثير من الباحثين إلى التفاصيل الدقيقة Capillaries وبعض الأعمال المنشورة في المجلات العلمية، التي تكون رغم صوابها غير جديرة بالالتفات. وتماماً كما يبحث المُحارب العظيم عن عنق غريمه، كذلك فإن العالِم العظيم يبحث عن المناطق التي يُمكن أن يُحقّق فيها اختراقاً مهمّاً ـ المناطق التي آن أوان الاستحقاق بشأنها. لذا أعتقد أن استراتيجية البحث المثلى هي التي تبحث عن فرضيات تبسيطية وصارخة في نفس الوقت. وخلال مساري المهني أود أن أعتقد أنني فعلت ذلك دوماً. وهذا هو الشيء الوحيد الذي أرغب في إنجازه بالتأكيد» (منصور أولسون)[٩].

وتمزج فكرة هذا الكتاب الصارخة بين موضوعين محوريين في علم السياسة والاقتصاد هما **السلطة والرخاء**. وبينما قد لا يقدر معظم القراء أن هذين المجالين العلميين طالما قللا من أهمية العلاقة بين السلطة والرخاء، يواصل أولسون في هذا الكتاب العمل الذي قام به طوال عمره، وهو إعادة تأسيس علم الاقتصاد السياسي كاهتمام فكري محوري لعلماء الاجتماع والدعاة السياسيين. وينعكس اتساع هذا التناول في الاهتمام العريض بعمل أولسون الذي نراه في مجالات تتجاوز الاقتصاد والعلوم السياسية وعلم الاجتماع بشكل خاص.

وقد سار أولسون في بحثه وكتاباته في اتجاهات عديدة[١٠] لكن

جيلاً على الأقل من الطلبة سوف يتذكّرونه بشكل خاص لأعماله حول قدرة الأفراد على التنظيم من أجل العمل الجماعي وتوفير السلع الجماعية، التي تتراوح بين السلع التي يستخدمها سكان قرية بدائية ورفع رواتب أعضاء اتحاد ما أو إيجاد سياسات أفضل لمواطني الدولة. ويشرح كتابه المبكر **منطق العمل الجماعي**(١١) الذي يستشهد به على نطاق واسع، لماذا تفشل الجماعات في العادة في التصرف وفق مصلحتها الذاتية، ولماذا ينجح الأفراد الذين يقومون بذلك(١٢). وهذا التبصّر الذي تم استيعابه تماماً في تفكيرنا اليوم حتى أصبح يكاد يكون تحصيل حاصل، فرض عند ظهوره إعادة التفكير في الكثير من الفرضيات السائدة آنذاك. وبوصفه إحدى الكلاسيكيات المبكرة في مجال اقتصاد الاختيار العام Public Choice Economics - أو كما حاول أولسون إعادة تسميته بـ "الاختيار الجماعي" Collective Choice - فقد ولَّد هذا العمل سلسلة من ردود الفعل والاختبار والانتشار. ونُظِّمت مؤتمرات ودورات بأكملها حول هذه القضايا، حيث تحدّى دارسون آخرون حدود نظرية أولسون وطبَّقوها على مشاكل مختلفة. وقد تُرجم الكتاب ذاته إلى تسع لغات. وتظهر قوة النظرات الأساسية لهذا العمل في استمرار النقاش حول ما تضمّنه من أفكار حتى الآن.

وبعد عشرين عاماً وثلاثين عاماً من صدور كتاب أولسون، فإن كتاب عالِم السياسة راسل هاردن Russell Hardin **العمل الجماعي** (١٩٨٢)، وكتاب الاقتصادي تود ساندلر Tod Sandler **العمل الجماعي: النظرية والتطبيقات** (١٩٩٢)،(١٣) يلتقطان التطور المتواصل للسجال الذي فجّره كتاب أولسون الصادر عام ١٩٦٥. وبعد نحو عقدين على صدور **منطق العمل الجماعي**، أدى قيام أولسون بتوسيع نطاق هذه الأفكار وتطبيقها على مشكلات الرفاه القومي إلى إصداره كتابه المعنون: *The Rise and Decline of Nations: Growth, Stagflation and Social Rigidities*(١٤).

وقد لفت هذا الكتاب الانتباه على الفور عام ١٩٨٣ وفاز بالجائزة التي يمنحها الاتحاد الأميركي للعلوم السياسية باسم جائزة Gladys M. Kammerer لأفضل كتاب حول السياسة القومية، ونُشرت حوله الكثير من التعليقات في الصحف الواسعة الانتشار. وإذ تُرجم الكتاب إلى اثنتي عشرة لغة، فإنه يقوم بمسح للتاريخ الاقتصادي للتساؤل عن الكيفية التي يُمكن بها للعمل الجماعي تفسير النمو الاقتصادي والكساد في ظل تشريعات وأنظمة سياسية متباينة. ومن بين إنجازات العمل الأولى، فكرة أن جماعة المصلحة الأوسع والأكثر شمولاً تقوم بالدفاع عن سياسات أكثر اتساقاً مع صالح المجموع مما تقوم به جماعات المصالح الضيقة.

ورغم أن توفير الحكومات للسلع العامة مع تطوّر نمو الدول كان بالتأكيد مرتبطاً بدراسة أولسون لتطور اقتصادات السوق الغربية الناجحة، فقد انتقل أولسون في منتصف الثمانينات إلى التساؤل حول سبب الاستمرار المقيم للفقر في العديد من الدول. وهناك مختصر مبكر لأفكاره حول مشاكل التنمية في الدول الفقيرة في مقال نشره عام ١٩٨٧ تحت عنوان «Diseconomies of Scale and Development»[١٥]. ويطرح أولسون في هذا العمل أن التحدي الأكبر أمام المجتمعات الفقيرة لا يكمن في فقر الموارد ولكن في صعوبة تنظيم أنشطة على نطاق واسع وكفؤ. وهكذا فإن الاستيراد البسيط للتنظيم الحكومي واسع النطاق ليس من شأنه أن يكون السبيل إلى إنتاج أكثر نجاحاً للسلع العامة. «فمهما كان الدور الأمثل للدولة في الدول المتقدمة، فهو دور أصغر في الدول النامية»[١٦].

وقد جاء التدارس الأوسع لمصادر استمرار ظاهرة الفقر على الصعيد الوطني لاحقاً في عام ١٩٩٦ في مؤلَّفه: *Big Bills Left on the Side Walk: Why Some Nations Are Rich and Others Poor?*[١٧]، وهو يتساءل فيه لماذا لا يؤدي تدفق البشر والأفكار بالإضافة إلى رأس المال إلى تقارب مستويات الدخل بين الأمم؟ ومن خلال عبارة

مشهودة، معبِّرة عن أسلوبه في العرض، يستند أولسون إلى قصة الاقتصادي الذي يشرح لماذا لم يعنَ بالتقاط ورقة بعشرة دولارات وجدها ملقية على الرصيف، قائلاً: إنها لو كانت غير مزيفة لكان سواه قد التقطها قبله. ونحن نحتاج، حسبما يشير أولسون إلى تفسير أفضل للسبب الذي يدعو الدول الفقيرة إلى ترك العديد من الأوراق المالية الكبيرة على الرصيف. وهو لا يعتد بفكرة أن التفاوت في حجم الموارد المتاحة لكل بلد (خاصةً الموارد البشرية)، أو في التكنولوجيا، يُمكن أن يفسر الفقر المقيم. لكن، في تقديره، أن **المؤسسات والسياسات الاقتصادية** - وهي خاصّيات تحدّدها الحدود الوطنية في الأساس - هي صاحبة التأثير في قُدرة الدول الفقيرة وغيرها على التقاط الأوراق المالية الكبيرة أمامها. وأفضل ما يمكن للدولة القيام به هو التصرّف بشكل رشيد. وتعتمد رشادة التصرف إلى حد بعيد على تحسين الاقتصاديين لدورهم في شرح كيفية تأثير هياكل الحوافز على عملية النمو. ويعتبر أولسون بأنه من الخطأ مجرد توقع أن تقود عملية المساومة السياسية إلى أفضل النتائج[١٨]، حيث تتناقض أمثلة الفقر المقيم عبر كافة أرجاء المعمورة وما تقول به النظرية على السواء وهذا الرأي. ويعرض **الفصلان الثالث والرابع** من هذا الكتاب لهذه الفكرة.

وبينما انشغل آخرون بالنقاش حول ما إذا كانت الحكومات جزءاً من الإشكال أم جزءاً من الحل، كان جهد أولسون قد انتقل إلى مسألة أكثر فائدةً هي نوع الحكومة ونوعية الترتيبات الحكومية المؤدّية إلى النمو الاقتصادي. ثم ما هي مواصفات الحصافة والرشادة في التصرف؟ وقد عنى هذا الاستقصاء بموضوعين هما: ما نوعية الخدمات التي يتعين على الحكومات تقديمها لدعم النمو الاقتصادي؟ وما أنواع الحكومات التي توفر هذه الخدمات بشكل متواصل؟

وقادت هذه الاستقصاءات بطبيعة الحال إلى الكتاب الحالي، وإلى صياغة أولسون الخاصة لتعبير **الحكومات المعزِّزة للأسواق**. وسوف يتعرف أولئك الذين قرأوا بعض أعمال أولسون العلمية خلال

العقد المنصرم[١٩]، أو من استمعوا إليه متحدثاً، عن بصمات عدد من أعماله في هذا الكتاب. وقد صارت إجراءات التطوير المؤسّسي المشار إليها في بعض هذه الأعمال معياراً قياسياً داخل المهنة لدراسة العلاقة بين أنظمة الحكم ومختلف مستويات الأداء.

توفي أولسون فجأة عام ١٩٩٨ قبل أن يضع اللمسات النهائية على هذا الكتاب. وكان قد أكمل لحُسن الحظ مسودة مصقولة بالحجج الجديدة والمهمة، رغم أنها لم تكن قد تم صقلها على الوجه الأكمل من وجهة نظر المؤلِّف. فهل الحجج المتضمنة في كتاب **السلطة والرخاء** واضحة وصارخة كما أرادها أولسون في الاقتباس الوارد أعلاه؟ أعتقد أن الإجابة هي بنعم حتى لو اختلف القراء حول المنطق المتبع. ورغم عدم اكتمال هذا الكتاب، فليس ثمة شك في أن أولسون يستكمل فيه بحثه عن الفكرة التي تحقق اختراقاً معرفياً.

وكان المؤلِّف قد تلقى تعليقات كثيرة على الأفكار المعروضة في هذا الكتاب[٢٠]، وخلال أشهر عمره الأخيرة كانت الاستجابة لنقّاده أحد أنشطته المحورية لتقوية الحجج والعرض على السواء. ومن بين المشاريع البحثية العديدة التي ابتسرتها الوفاة المفاجئة والمأساوية للمؤلِّف، عدد من الاستقصاءات التي تقوم ببسط مساحة أفكاره واختبار المتضمَّن منها في هذا الكتاب. وكان الدافع إلى العديد منها ردود الفعل على مسودات هذا العمل. وبسبب عدم اكتمال هذه الجهود بما يُرضي أولسون، فإن هذا الكتاب، مثله في ذلك مثل أي كتاب يقدم حجة عريضة على هذا النحو، سوف يترك بعض القضايا من دون أن يطرقها. وهكذا يُقدّم هذا الكتاب بوصفه "السيمفونية الأخيرة" لأولسون، التي لا تنتقص من أهميتها أو قدرتها على الإمتاع، رغبته التي لم تتحقق في إجراء المزيد من التحسينات عليها.

ويعالج هذا الكتاب قضايا على قدر من الأهمية. وفي مواجهة

عالم يعيش تغيّرات سياسية واقتصادية درامية، بحث أولسون عن تفسيرات لا لتطورات محددة، بل للمنطق الضمني الذي يُفسّر تكوّن نماذج المجتمعات الأكثر نجاحاً على بعد سفر قصير على متن الطائرة أو على مرمى البث التليفزيوني من دولة مجاورة.

إن الدور المحوري الذي أولاه أولسون للبحث عن منطق لا يعني أنه كان يبحث عن نظرية من نظريات الأبراج العاجية. وسوف يستفيد القادة السياسيون والباحثون الذين يمكنهم تقديم النصح من وجود نظرية ثاقبة حول كيفية تحقق التنمية. لقد عمل أولسون وكتب من أجلنا جميعاً. وفي تعليق كان إما بمثابة نقد لأعمال بعض الزملاء أو ربما دحضاً لعرّابي عمله الذين يعترضون على تمويل الأبحاث بدلاً من المساعدة الفنية التطبيقية الميكانيكية، قال أولسون: «تتسم أفضل نظرية بكونها شديدة العملية». ويحاول أولسون في هذا العمل التوصل إلى نظرية تفسّر الوظائف الأساسية للحكومة وتقود في نفس الوقت إلى خطوات تُساعد على تحسين النتائج المعهودة.

وهذه الثقة في الحاجة إلى نظرية أفضل وفي أن هذا المسلك البحثي ينطوي على نفع مباشر وهائل، هي ما قاد أولسون إلى التركيز في العقد الأخير من حياته على إنشاء "مركز الإصلاح المؤسسي والقطاع غير الرسمي" IRIS بجامعة ماريلاند (الولايات المتحدة). وهنا كان بمقدوره أن يطبّق بنفسه الأفكار المبسطة والمهمّة على المشاكل الراهنة. وقد حملت هذه المبادرة زملاء في ماريلاند وحول العالم إلى دفع العمل الأكاديمي بشكل أوثق نحو التعامل مع مشكلات الحكم والنمو. وفجأة ترك منصور أولسون مشروع حياته من دون استكمال. وليس هذا الكتاب سوى أحد تجليات هذا الأمر حيث كانت المحاورات المبتسرة والسجالات التي جمعته بعشرات من الزملاء حول العالم تعبيراً آخر عن هذا الأمر. وكانت الملفات الضخمة التي تركها خلفه يحوي كل منها مشروعات متفرقة مختلفة النشأة.

وسوف يستثير هذا الكتاب النقاش ويدفع بالاستقصاء العلمي قُدماً على غرار ما قام به أولسون. وكما لاحظ آخرون، كان أسلوب أولسون هو الاستمتاع بمثل هذه التحديات، وأن يأخذ كل متسائل ومعظم الأسئلة على محمل الجد. وبالنسبة لمن أسعده الحظ منا بالعمل معه، يمكننا أن نستدعي إلى الأذهان الأسئلة التي كان له أن يطرحها رداً على ما نثيره من نقاط. لكن هذا وإنْ كان من المرجح أنه يستدعي أسلوب منصور المميز إلا أنه لا يعطينا العبقرية الخاصة والحيوية التي كانت تجعل من التفاعل مع منصور أمراً ممتعاً ومثيراً للتحدي.

كان الإهداء من بين الجوانب غير المستكملة في هذا الكتاب. ولكن من الواضح من واقع المادة التي تركها منصور ومحاوراته مع زوجته أليسون أنه كان سيهدي هذا الكتاب إلى أبنائه الثلاثة: إلليكا وسيفيرين وساندر. لذا أختم بنقل هذا الإهداء.

كوليدج بارك، ماريلاند، أيلول/ سبتمبر ١٩٩٩[٢١].

تشارلز كادويل

تمهيد

رنّ جرس الهاتف عشية يوم ١٩ من آب/ أغسطس ١٩٩١، أول أيام انقلاب المتشدّدين على ميخائيل غورباتشوف. كنتُ أتابع حزيناً التقارير التلفزيونية التي تذكر أن الانقلاب يبدو أنه قد نجح. وكانت المكالمة من كاتب عمود مفضّل وجَّه أسئلة صادمة: أليس الأمل الوحيد للاقتصاد السوفيتي المتوقف هو ديكتاتورية لا هزل فيها تفرض نظام حرية الأسواق على الاتحاد السوفيتي؟ ألم يحقق الأداء الاقتصادي لتشيلي في ظل الديكتاتورية المحبِّذة للأسواق التي يقودها أوغارت بينوشيه، وفي كوريا الجنوبية تحت حكم بارك تشونغ هي وتشون دو هوان، وفي تايوان تحت حكم تشان كاي تشيك وابنه، وفي سنغافورة في ظل لي كوان يو، وفي الصين الشعبية تحت حكم دنغ تشياو بنغ نمواً اقتصادياً سريعاً؟ ألم أبرهن، في كتابي الصادر عام ١٩٨٢ بعنوان **صعود وسقوط الأمم**، أن جماعات الضغط والمصالح التي تتراكم في المجتمعات الديمقراطية ينتهي بها الأمر إلى أن تسلب هذه المجتمعات حيويتها؟ ألم يتدهور الأداء الاقتصادي السوفيتي، كما ادّعى الانقلابيون، بعد قيام غورباتشوف بإصلاحاته الديمقرطية، وبعد أن ترك البلدان التابعة للاتحاد السوفيتي يذهب كل منها إلى حال سبيله؟

ورغم استمرار الحوار حتى دعتني زوجتي مرتين لتناول طعام العشاء، لم أكن قد أعطيت كاتب العمود الإجابات الصادمة التي كان يتمنّى الحصول عليها. لم تكمن المشكلة في ترددي في تقديم

إجابات فورية على تلك القضايا الخطيرة والمعقدة - التي تصادف أنني كنتُ أفكر فيها منذ بعض الوقت - وإنما كان الإشكال أنني كنت أجهل الإجابات.

بقيتُ منشغلاً بالأسئلة، ويعود ذلك في جزء منه إلى ارتباطها بعملي اليومي. فقبل شهور من مكالمة كاتب العمود كنتُ قد انشغلت بالبحث وتقديم المشورة في شأن السياسات الاقتصادية والمؤسّسية للدول الشيوعية السابقة وبلدان العالم الثالث. وفي جامعة ماريلاند أنشأتُ "مركزاً للإصلاح المؤسسي والقطاع غير الرسمي" IRIS، كانت الوكالة الأميركية للتنمية الدولية هي المموّل الوحيد له في البداية. ومنذ ذلك الحين، افتُتحتُ للمركز مكاتب وبرامج في خمس وأربعين دولة نامية أو شيوعية سابقة، وثارت في الكثير من هذه البلدان أسئلة مقلقة شبيهة بتلك التي وجهها إليّ كاتب العمود. وقد أشار بعض الهنود إلى أن بعض العاملين في المركز يتساءلون عما إذا كانت ديمقراطية الهند هي السبب في تخلّف الاقتصاد الهندي إزاء نظيره في الصين وسنغافورة وتايوان وكوريا الجنوبية. أعرب لي أحد المثقفين الموسوعيين الروس، وكان يعمل آنذاك في الحكومة الروسية، عن خشيته من أن تصل ثورة روسيا الديمقراطية قريباً إلى مرحلة ترميدور(*) التي تلتهم فيها نفسها. وعندما أشرتُ له بسذاجة إلى أن لجوء نابليون إلى الديكتاتورية وانخراطه في اعتداءات على اتساع القارة الأوروبية أعقب ترميدور بفترة وجيزة، أجابني وكأنه يرد على طفل ساذج لا يعلم شيئاً عن قسوة الحياة: «بالطبع»، عندما كانت الرموز تشير إلى جمهورية فايمار في ألمانيا لا إلى الثورة الفرنسية. وتركني هذا الأمر أفكّر فيما كان يُمكن أن يحدث لو تحقق لنابليون أو لهتلر السيطرة على المخزون النووي الروسي.

وهذا النوع من التجارب يُساعد على شحذ الذهن، وقد أمكن

(*) ترميدور أحد شهور تقويم الجمهورية الذي أعلن أثناء الثورة الفرنسية. وفي ٩ ترميدور ألقي القبض على روبسبيير وأصبح هذا التاريخ يرمز إلى زوال الحكم المطلق والإرهاب.

الإجابة على أسئلة كاتب العمود، وكان ذلك إلى حد بعيد بفضل أبحاث زملاء وبفضل تدفق المعلومات من بلدان كثيرة. وتمثّلت الصعوبة الأكبر في غياب الإطار الفكري المناسب. لم يكن يتوافر في أي من الأدبيات المتاحة فهم منظم أو نظرية مُرْضية تشمل الديكتاتورية والديمقراطية على السواء فضلاً عن السوق أيضاً. ولحُسن الحظ بدأت النظريات التي كان هناك احتياج لها في الظهور.

بعد ذلك بدا أن المصادفة لا تعرف حدوداً. وبوصفي اقتصادياً كان يمكنني مزج الإطار الجديد مع النظرية الاقتصادية السائدة لتقديم حلول بشأن كيفية جعل اقتصاد بلد ما يزدهر. لنأخذ مثلاً مسألة كيفية حصول المجتمع على نوع اقتصاد السوق الذي يولِّد باستمرار دخولاً مرتفعة. فالأسواق توجد في كل مكان حتى في دول العالم الثالث الأفقر. وخلال ساعات من مغادرة المطار، يُمكن لزائر دولة من العالم الثالث أن يقابل عدداً كبيراً من التجّار والباعة الجائلين، وتمتلئ البازارات بالتجّار المهرة، ولكل قرية متاجرها وأسواقها وأيام السوق الخاصة بها. ومع ذلك، تعمل الاقتصادات بشكل سيئ ويعاني الناس من الفقر. كذلك تنتشر الأسواق في كل مكان بعد سقوط الشيوعية، وفي أعقاب تحرير الأسواق مباشرةً عام ١٩٩٢، تاجر الناس في كل محطة مترو تقريباً، وظهرت الأكشاك على كل الأرصفة على وجه التقريب. ولم ينجح جيلان من الشيوعية في القضاء على روح التجارة والأعمال، فظهرت أسواق تلقائية لا حصر لها. لكن الناس في نفس الوقت كانوا فقراء وكان الإنتاج لا يهبط في روسيا وحدها، بل في العديد من الدول الشيوعية السابقة أيضاً.

ولكن السؤال المركزي يظل: ما الذي يجعل بعض اقتصادات السوق غنياً وبعضها الآخر فقيراً؟ وما هي السياسات والمؤسّسات التي تحتاجها دولة ما للتحوّل من اقتصاد البازار والباعة الجائلين إلى اقتصاد يولِّد قدراً وفيراً من الثراء؟ وفي محاولتي تطوير النظرية التي تجيب

على أسئلة كاتب العمود، يقدم هذا الكتاب جانباً كبيراً من الإجابة على سؤال يبدو مختلفاً تمام الاختلاف وهو: لماذا توجد أسواق في كل المجتمعات تقريباً بينما لا يوجد الثراء إلاّ في القليل منها؟

بهذه الأجوبة يُمكننا فهم سبب النتائج الدرامية في تباينها في أعقاب هزيمة الفاشية وسقوط الشيوعية. في نهاية الحرب العالمية الثانية، توقع معظم المراقبين أن تعيش ألمانيا الغربية واليابان وإيطاليا في الفقر لبعض الوقت. وخشيت الولايات المتحدة من احتمال اضطرارها إلى إمداد سكان تلك البلدان ردحاً من الزمن بالغذاء اللازم لإبقائهم على قيد الحياة. ولكن دول المحور الثلاث المهزومة حققت في واقع الأمر نمواً اقتصادياً سريعاً فور رفع قيود الحرب والاحتلال وقد استعصت قصص النمو الثلاث تلك على التفسير وفق النظريات السائدة، حتى تم إطلاق تعبير "المعجزة الاقتصادية" عليها.

وعلى النقيض من ذلك، حدث بعد سقوط الشيوعية أن توقع أولئك الذين عانوا من لامعقولية النظم الاقتصادية الشيوعية تحسّن الأداء الاقتصادي بشكل درامي، مثلهم في ذلك مثل الكثيرين من المراقبين الغربيين. إلاّ أن الواقع يشير إلى أن الأداء الاقتصادي قد ساء في العديد من الدول الشيوعية السابقة عن ذي قبل. وقد عانت جميع الدول الشيوعية من هبوط الإنتاج إنْ لم يكن انهياره، واستغرق العديد منها ردحاً طويلاً من الزمن لاسترداد عافيته. ورغم اعتقادي بمبالغة الإحصاءات الرسمية في الدول الشيوعية السابقة في تقدير الهبوط الحقيقي في الدُخول، فليس من شك في أن أداءها الاقتصادي جاء مخيِّباً للتوقعات.

ويزيد من غرابة الفرق في الأداء الاقتصادي غير المتوقع بعد هزيمة النازية عنه بعد سقوط الشيوعية، رغبةُ الدول المنتصرة بعد الحرب العالمية الثانية. فقد خشيت الدول المنتصرة أن تعود ألمانيا واليابان إلى الظهور مرة أخرى كديكتاتوريات هجومية، فلم تشأ

مساعدتها على تطوير اقتصادات صناعية قوية أو حتى على أن تكون دولاً موحَّدة. وعلى النقيض من ذلك، كانت نفس هذه الدول المنتصرة في الحرب العالمية الثانية راغبة في مساعدة الدول التي سبق لها اعتناق الشيوعية على تطوير مجتمعات ناجحة على غرار صورة الغرب. لذا فإن أحد الأسئلة التي يطرحها هذا الكتاب هي: لماذا تفوّق الأداء الاقتصادي بكثير في أعقاب هزيمة النازية عنه في أعقاب سقوط الشيوعية؟

أوضح سقوط الستار الحديدي شيئاً آخر لم تكن تتوقعه دول الغرب المتقدمة المنتصر منها في الحرب العالمية الثانية أو المنهزم، وهو تفشي قدر غير عادي من الفساد الرسمي والجريمة بأسلوب المافيا. وتشير بعض استطلاعات الرأي في روسيا، على سبيل المثال، إلى أن الجريمة والفساد يُعتبران أهم مشاكل المجتمع. ورغم وجود مسؤولين فاسدين ومنظمات للمافيا في غالبية الدول الغربية (وتوجد في كبريات المدن الأميركية جرائم تُرتكب في الشوارع تفوق ما يوجد في الدول الشيوعية السابقة)، فإن المدى الذي وصل إليه الفساد الرسمي والجريمة المنظمة في الدول الشيوعية السابقة (وخاصةً في الاتحاد السوفيتي السابق) تقع خارج نطاق الخبرة الغربية. لذا يطرح هذا الكتاب سؤالاً آخر هو: لماذا تعاني الدول الشيوعية السابقة من الفساد الرسمي والجريمة المنظمة؟

وبما أن الإطار الفكري للتعامل مع أسئلة كاتب العمود قد تمّ وضعه ومزجه بعلم الاقتصاد السائد، فإن النتيجة هي بناء علمي يشمل الحكومات والأسواق في آن واحد. فسواء أكانت المجتمعات غنية أم فقيرة، فإن فيها على وجه التأكيد اقتصادات وأنظمة سياسية حيث تُحرِّك الاقتصادات الأنظمة السياسية من ناحية، وتحكم الأنظمة السياسية الاقتصادات من ناحية أخرى. لذا فإن نظريات السوق التي تهمل الحكومة ـ أو تصورات السياسة التي يكون فيها الاقتصاد خارجياً ـ هي

نظريات محدودة وغير متوازنة. وهي لا تقول لنا الكثير عن العلاقات الجدلية بين شكل الحكومة ومصائر الاقتصاد أو تشرح لنا بشكل ملائم لماذا تتسم بعض المجتمعات بالفقر وبعضها الآخر بالثراء.

ورغم قيام آدم سميث A. Smith وجون ستيوارت ميل J.S. Mill وغيرهما من الاقتصاديين العظام من قرون سالفة، بتضمين نُظُم الحكم والسياسة بالإضافة إلى الشركات والأسواق في تحليلاتهم، فإن اقتصاديي القرن العشرين لم يكونوا قد استعادوا هذا الطموح الكبير حتى وقت قريب. وكان أول اقتصادي كبير في القرن العشرين يقوم بذلك هو جوزيف شومبيتر J. Schumpeter(*) بكتابه الملهم واللامع **الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية**. واعترافاً بإسهامه فقد كنتُ عنوَنْت مخطوطة كتابي في مسودتها الأولى: «الرأسمالية، الاشتراكية والديكتاتورية». ولكنّي اخترت العنوان الراهن **السلطة والرخاء** لإيصال الفكرة الرئيسية بشكل أوضح. وقد فكر روبرت كليتغارد Robert Klitgaard في وضع عنوان فرعي هو «تجاوز الديكتاتوريات الشيوعية والرأسمالية». وأشعر بأشدّ الامتنان لذلك ليس للمعنى المزدوج لكلمة "تجاوز" فحسب، ولكن لأنه يذكّرنا بأن أكثر الديمقراطيات تطوّراً وأمناً تريد نمواً اقتصادياً مثيراً للإعجاب أكثر من إلديكتاتوريات القائمة في العالم (بعد الأخذ في الاعتبار نقاط بدايتها الأعلى وقدرتها الأقل على اللحاق). وإذا صحّت الحجج الواردة في هذا الكتاب، فهي ذات تداعيات مهمّة بالنسبة للسياسة الاقتصادية في الديمقراطيات المتقدمة في أوروبا وأميركا الشمالية واليابان، وأيضاً بالنسبة للديكتاتوريات أو التي كانت حتى عهد قريب أنظمة ديكتاتورية.

لقد أوردت دعاوى مهمّة في هذا التمهيد. ولا يعود الأمر لي،

(*) عالِم اقتصاد كبير ومفكّر بارز من أصل نمساوي (المراجع).

بل إلى مقدمي عروض الكتب والقراء ومؤلِّفي الدراسات اللاحقة للحكم على مدى صحة هذه الدعاوى. فإذا لم تكن هذه الدعاوى صحيحة فإني أستحق نقداً قاسياً. ورغم أنّي بنيتُ على أعمال آخرين، وحصلتُ على كم غير عادي من المعلومات القيّمة للغاية ومن المساندة والنقد الذي وجهه الزملاء خاصة من زملائي في مركز IRIS وقسم الاقتصاد بجامعة ماريلاند، فإنّي أتحمل وحدي مسؤولية كل جوانب القصور في هذا الكتاب ومسؤولية أي دعاوى غير مبرّرة. وإذا أتمّ القارئ قراءة كافة الصفحات اللاحقة، فسوف أكون ممتناً له بصرف النظر عن قسوة المعيار الذي سوف يُطبِّقه في الحكم عليها.

منصور أولسون



الفصل الأول

منطق السلطة

يتفق كل الاقتصاديين تقريباً (وأعتقد أيضاً معظم المفكّرين في المجالات الأخرى) هذه الأيام على أن المجتمعات يُرجّح لها أن تزدهر عندما تكون هناك حوافز واضحة للإنتاج ولجني المكاسب من التعاون الاجتماعي من خلال التخصّص والتبادل التجاري. وإذا كان لمجتمع ما أن يُحقّق أعلى دخل ممكن بالنسبة له، فإن الحوافز لا ينبغي أن تكون واضحة فحسب بل ينبغي لها حثّ الشركات والأفراد العاملين في مجال الاقتصاد على التفاعل بشكل يتسم بالكفاءة الاجتماعية، أي يتعين عليها أن تكون مشابهة لحوافز الصناعات تامة التنافسية: تلك التي يكون فيها السوق، بالإضافة إلى مزاياه الأخرى، من الضخامة ـ أو تكون الشركات فيه من الصغر ـ بحيث لا تملك شركة واحدة نفوذاً احتكارياً أو أن يكون لها تأثير ملموس على تكوين السعر.

وعندما ننتقل من العامل الأفضل بالنسبة للازدهار إلى ما هي أسوأ معوّقاته، يكون الإجماع على الأرجح هو أنه عندما يكون الحافز على النهب والسلب أكبر من الحافز على الإنتاج ـ أي تعلو مكاسب السلب predation على أرباح الأنشطة المنتِجة والمحقِّقة للنفع المتبادل ـ تسقط المجتمعات إلى الحضيض. وفي إطار "فوضى هوبز" Hobbsian anarchy، حيث لا يكون هناك قيد على حوافز الأفراد ليسلب أحدهما الآخر، أو في "النهبو ـ قراطية"،

حيث يستولي أولو السلطة على الأصول لأنفسهم، لا يكون هناك الكثير من الإنتاج أو الكثير من المكاسب التي نحصل عليها من التعاون الاجتماعي من خلال التخصّص والتبادل التجاري.

ما هو الأمر الذي يحدّد أين يقع المجتمع بين النقيض المتمثّل في امتلاك كل شركة وكل فرد الحافز على صنع ما يخدم رفاهة السكان على أفضل نحو، والنقيض الآخر الذي يقضي فيه السلب والنهب على الاستثمار والتخصص والتجارة؟ ما الذي يُحدّد ما إذا كان هناك نمط من الحوافز يولِّد إنتاجاً يتسم بالكفاءة وتعاوناً اجتماعياً أو نمط لا ينتج عنه أكثر من حد الكفاف؟ نحن بحاجة إلى معرفة ما هو الأمر الذي يخلق لدى أولي السلطة الحافز لعملهم ولماذا حصلوا على السلطة. متى يكون لدى أولي السلطة في المجتمع الحافز على استخدام سلطاتهم لتشجيع الإنتاج والتعاون الاجتماعي؟ متى يقومون بالاستحواذ على الكثير من مكاسب الإنتاج والتجارة؟ ولماذا حصل من يملكون السلطة على هذه السلطة؟

يتطلّب البدء في الإجابة على هذه الأسئلة فهم منطق السلطة. لقد كانت نظرية السلطة منذ زمن بعيد "الكأس المقدس" بالنسبة لعلم السياسة، لكنه كأس لم يتم العثور عليه. وقد حاول بعض الاقتصاديين التعامل مع مسألة السلطة بتوسيع نطاق "نموذج السوق"، حيث يبدأون بالمبادلة الطوعية ـ المساومة الكوزية(*) ـ ثم يستخدمون "تكلفة المعاملات" التي تحدّ من التبادل التجاري، ومن عمليات المساومة أساساً لنظرية الحكم والسياسة. ويذهب بعض هؤلاء إلى مدّ "فرضية كوز" إلى أنظمة الحكم والسياسة، بمعنى أنه ما لم تكن تكلفة المعاملات كبيرة بشكل مفرط، فإن الأفراد يملكون الحافز على المساومة حتى ينجحوا في تعظيم مكاسبهم المشتركة.

(*) نسبةً إلى رونالد كوز Ronald Coase، الاقتصادي البريطاني ـ الأميركي المعروف الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩١. وعن "المساومة الكوزية"، انظر الهامش في ص١٢ (المُراجع).

وتقود هذه العملية الاقتصاديين إلى الاعتقاد بأن هناك نزوعاً لاستخدام السلطة بطرق تتسم بالكفاءة الاجتماعية. وسوف أقوم في **الفصل الثالث** من هذا الكتاب بشرح هذا الاعتقاد الغريب، وبيان كيف أن خطأً منطقياً تمّ السهو عنه في السابق يفسده. لكن يجب أن يتضح على الفور أن منطق القوة لا يُمكن أن يلقى تفسيراً مناسباً من خلال المبادلات الطوعية: فالسلطة ـ وليست السلطة الحكومية وحدها ـ هي القدرة على تحقيق الامتثال الإجباري، لذا فهي تنطوي على القوة القسرية والقدرة على الإجبار. فسوف نرى أنه لا يكفي فهم نظرية التبادل الطوعي، إذ ينبغي أيضاً فهم منطق السلطة.

المشابهة بالجريمة

يُمارس السلطة بشرٌ هم بطبيعة الحال في غاية التعقيد. فكما أرى الأمور، فإنه من النادر ألا تكون الدوافع التي تحرك البشر دوافع غير مختلطة. وليس هناك من شك في أن ما يحرّك الطبيعة البشرية ليس المصلحة الذاتية فحسب، بل هناك عنصر خير يتداخل ويتصارع مع عنصر شر. وتتوقف النتائج التاريخية على حوافز أُولي السلطة ومصالحهم الذاتية، لكنها تتوقف أيضاً على أخلاقياتهم وأمزجتهم. وقبل نهاية هذا الكتاب، سوف أقوم بتحليل بعض السياقات التي تكون فيها الخيارات المبدئية والمحايدة حاسمة في مجال تقدّم الشعوب. لكنّي أبدأ بالتركيز على الحوافز والإغراءات التي تقود أولي السلطة إلى التحرّك العقلاني، وذلك الذي تمليه المصلحة الذاتية.

وسأقوم باستخدام مثالٍ يتعلق بالجريمة لأغراض التركيز على القوة القسرية وتحليل الأسلوب الذي تُمليه المصلحة الذاتية. من الواضح أنه لا يُمكننا فهم السرقة بوصفها عملية متاجرة طوعية أو عملاً أخلاقياً. لذا فإنه مما يساعدنا على الفهم أن نقوم بالتركيز فقط على استخدام القوة القسرية لأغراض تحقيق المصلحة الذاتية.

وسوف يُمكننا بواسطة هذه المجاز أن نرى ما وراء السطح، ثم نقوم ببناء النظرية التي نحتاجها. وحيث إن السلوك الإجرامي في المجتمع الناجح هو الاستثناء وليس القاعدة، فسوف يذكِّرنا المجاز الذي يتعلق بالإجرام إلى أي مدى يُبعدنا التجريد عن تعقيدات الطبيعة البشرية.

لننظر في ما يواجه المجرم الفرد من حوافز في مجتمع مزدحم بالسكان. فإذا افترضنا أن جميع عناصر المقارنة الأخرى تتشابه، فإن المجرم يكون أفضل حالاً في مجتمع غني عنه في مجتمع فقير لأنه يكون أمامه المزيد مما يمكن له أن يسرقه. ودوماً ما تجعل السرقة المجتمعات أقل ازدهاراً مما كان يُمكن أن يكون عليه الحال دونها، فالوقت المكرَّس للسرقة لا ينتج شيئاً، بل يخفّض الحوافز من العمل المنتج ومن الاستثمار، ويُغري بحرف الموارد من الإنتاج إلى أنشطة الحراسة وصناعة الأقفال وتوسيع أعمال الشرطة والسجون وأنظمة الرقابة على المخزون وما شابه. لذا فكل جريمة يقوم بها مجرم تخفّض من رفاه المجتمع، وبالتالي تخفّض أيضاً الكمية المُتاحة للسرقة. فهل يُقلِّص اللص مسروقاته لهذا السبب؟

يعلم الجميع مسبقاً أن هذا لا يحدث، لكن علينا أن نعرف السبب. إن اللص العادي، لنقلْ في مجتمع من مليون نسمة، يتحمّل واحداً على مليون من الخسارة التي تلحق بالمجتمع من جراء أثر جريمته في خفض إنتاجية المجتمع عما كانت ستبلغه بدونها. لكنه وحده من يتحمّل كامل الخسارة من فرص اللصوصية التي تضيع عليه. لذا فإن الكسب الذي يعود على المجرم من مجتمع أكثر ثراءً ومن انخفاض ثروة المجتمع بسبب الجريمة لا تجعل الجريمة مع ذلك غير مربحة (ولا يكون العكس صحيحاً إلا في حالة شاذة تبلغ فيها خسارة المجتمع من السرقة مليون ضعف قيمة ما تم الاستيلاء عليه). إن عقاب المجتمع للجريمة هو وحده الذي لا يجعلها عملية مربحة، وقد لا يكون العقاب كافياً على الدوام. ورغم أن لكل مجرم

مصلحة في ازدهار المجتمع، فإن هذه المصلحة متناهية الصغر بحيث يتجاهلها المجرم، فهو يقوم في العادة بأخذ كل ما في الجيوب أو الخزائن. وكما سوف نرى، هناك فرق شاسع بين ما إذا كانت مصلحة من يملكون القوة الجبرية مصلحة متناهية الصغر أو **ضيّقة**، من جهة، أم أنها مصلحة **جامعة** encompassing، من جهة أخرى.

وقبل الانتقال إلى المصالح الجامعة، علينا أن نتذكر أن المصلحة الذاتية نفسها التي تدعو اللص إلى السرقة تقود إلى نتائج مختلفة اختلافاً جذرياً في حالة وجود تبادل طوعي في إطار السوق. فإذا أدى تحسين الوقاية من الجريمة، على سبيل المثال، بالمجرم إلى أن يخدم مصلحته من خلال التبادل الطوعي في سوق العمل، فإنه، تقليدياً، يقبل الوظيفة الأعلى أجراً التي تمّ عرضها عليه. فلا يوجد بين أصحاب العمل الساعين إلى تعظيم أرباحهم من يوظّف فرداً لديه لا يضيف إلى عائدات الشركة على الأقل ما يغطي تكلفته. وإذ تدفع المصلحة الذاتية المجرم السابق إلى السعي إلى أعلى الوظائف دخلاً، فإنه يعمل في الأشغال التي تكون فيها إنتاجيته الاجتماعية الحدّية أو مساهمته في الناتج هي الأعلى[١].

ولنقارنْ الآن بين المجرم الفرد في جماعة كثيفة السكان مع زعيم من زعماء المافيا أو أي عصابة أخرى تحتكر الجريمة في منطقة معيّنة. ولنفترضْ أنه في مضمار محدّد جيداً تتمكن عصابة إجرامية لا من السرقة كما يحلو لها تقريباً فحسب، ولكنها تتمكّن أيضاً من منع الآخرين من ارتكاب جرائم في هذا المجال. من الواضح أن مصلحة عصابة المافيا تتحقّق بإبعاد اللصوص الآخرين عن الدخول إلى مجال عملها. لكن هل تتحقّق مصلحتها من أخذ كل ما يمكنها أخذه على أرضها تلك؟ الجواب هو بـ "لا" قاطعة.

فإذا لم تعد الأعمال مربحة بسبب السرقة أو دفعت الجريمة سكان الحيّ إلى النزوح عنه، فلن يولّد الحيّ ما يكفي من الدخل،

وبالتالي سوف يقلّ ما يُمكن سرقته. بل إن عائلة المافيا التي تملك احتكاراً حقيقياً ومتواصلاً للجريمة في منطقة نفوذها لن تُقدم على ارتكاب أية سرقات على الإطلاق. فإذا كانت تحتكر الجريمة في المنطقة المعنية، فسوف تربح من تشجيع ربحية الأعمال والأمان السكني في تلك المنطقة. لذا تعظِّم عائلة المافيا ما تحصل عليه بقيامها ببيع الحماية سواء من الجريمة التي يُمكنها هي ارتكابها (إذا لم يقم الآخرون بدفع الإتاوة المطلوبة)، بالإضافة إلى الجريمة التي كان من الممكن للآخرين ارتكابها (إذا لم تقم بإبعاد اللصوص الآخرين).

وإذا تساوت العناصر الأخرى من المقارنة، فكلما كانت "منطقة النفوذ" تتمتع بمناخ أفضل للعمل والسكنى كلما زاد العائد من إتاوة الحماية. وبالتالي إذا امتلكت عائلة مافيا واحدة القدرة على احتكار الجريمة، لم يعد هناك تقريباً من جريمة (بخلاف إتاوة الحماية). والأدبيات الكثيرة حول احتكار الجريمة تشير بوضوح إلى أن الاحتكار الآمن للجريمة عادةً ما يؤدي إلى الحماية من ارتكاب جرائم أخرى. وعادة ما تكون دلالة تفاقم الجريمة والعنف في البيئات والمجتمعات التي تقودها المافيا دليلاً على أن العصابة المسيطرة بدأت تفقد احتكارها[٢].

ويوضّح مثال المشابهة بالجريمة الذي ذكرناه هنا، نظرية المصالح الضيّقة والمصالح الجامعة التي عرضتها في كتابي **صعود وسقوط الأمم**[٣]. ففي مجتمع مزدحم بالسكان، يكون نصيب اللص الفرد من أي خسارة أو مكسب للمجتمع من الضآلة بحيث إنه يتجاهل الضرر الذي تلحقه سرقته بالمجتمع. وعلى النقيض من ذلك، فإن عائلة المافيا التي تحتكر الجريمة في جماعة ما تمتلك بسبب هذا الاحتكار مصلحة جامعة فيما تحقّقه هذه الجماعة من دخل مما يجعلها تأخذ صالح هذه الجماعة في الاعتبار عند استخدامها لسلطتها القسرية. وبينما لا يتحمّل المجرم الفرد سوى نصيب ضئيل

من خسارة المجتمع من جراء جريمته، تحصل العصابة ذات الاحتكار المستقرّ للجريمة في منطقة نفوذها على نسبة معتبرة من الدخل الإجمالي للجماعة، وذلك عن طريق السرقة من خلال "إتاوة الحماية". وهي تتحمل نسبة ذات شأن من الأعباء الاجتماعية بما في ذلك الخسارة الناشئة عن السرقة عبر "إتاوة الحماية"، بسبب ما يُنشئه احتكارها من مصلحة جامعة لها في ما يحققه المجتمع من دخل. لذا فرغم أن المجرم الفرد يأخذ في العادة كل المال الموجود في حافظة النقود التي سرقها، فإن زعيم المافيا العقلاني لا يحدد أبداً معدل "إتاوة الحماية" بما يُقارب نسبة المئة في المائة، حيث إن هذا الأمر من شأنه أن يخفّض إجمالي دخل منطقة النفوذ إلى الدرجة التي تحقق معها عائلة المافيا نفسها خسارة صافية.

زعيم العصابة المستقر

هناك حكاية تحكى عن زعيم حرب صيني توحي بأننا بحاجة إلى المُضي قدماً في هذا المنطق(٤). كانت الصين في العشرينات (من القرن العشرين) تقع إلى حد كبير تحت سيطرة زعماء حرب متعددين. تزعَّم هؤلاء الرجال عصابات مسلحة غزوا بواسطتها أراضي ثم نصّبوا أنفسهم سادةً على الأراضي التي غزوها. وقد فرضوا ضرائب باهظة على "رعاياهم" واستخدموا عائدات هذه الضرائب لمصلحتهم الشخصية. وقد عُرف فنغ يو شيانغ Feng Yu-Hsiang أمير الحرب الذي كنتُ أقرأ عنه، باستخدامه جيشه لقمع السرقة وإلحاق الهزيمة بالجيش الكبير نسبياً لزعيم حرب رحّال يُدعى "الذئب الأبيض". ويتضح أن غالبية الناس في الأراضي التابعة لـ "فنغ" كانوا يرغبون في أن يبقى أميراً للحرب، وكانوا يفضلونه كثيراً على زعماء العصابات الجوّالة. كان هذا الوضع محيِّراً في البداية، إذ لماذا يكون زعماء حرب هم في الواقع زعماء عصابات

مستقرة تقوم بعمليات سلب مستمرة لمجموعة معيّنة من الضحايا أفضل، في نظر هؤلاء الضحايا، من العصابات الجوّالة التي سرعان ما سوف ترحل؟ فزعماء الحرب لا يملكون ادعاءً بالشرعية ولا تتميّز سرقاتهم عن سرقات العصابات الجوّالة إلاّ بأنها تأخذ شكل "ضريبة سلب" منتظمة، بدلاً من عمليات نهب متقطعة.

هناك سبب جيد لهذا التفضيل. فكما رأينا، لا يوجد سوى القليل من الإنتاج في ظل الفوضى، وبالتالي لا يوجد الكثير مما يُمكن سرقته. وإذا وجد زعيم عصابة جوّالة أن ما يحصل عليه قدر ضئيل، وكان من القوة بحيث يُسيطر على منطقة معيّنة ويبعد عنها العصابات الأخرى، يُمكنه إذن احتكار الجريمة في هذه المنطقة ويُصبح زعيم عصابة مستقر. ولا تكمن فائدة هذا الاحتكار للجريمة في أنه يمكنه أخذ ما يمكن أن يكون الآخرون قد سرقوه، بل لأن هذا الاحتكار يجعل له مصلحة جامعة في المنطقة على النحو الذي تطرّقنا إليه في الفقرة السابقة بشأن عائلة المافيا، بل إن مصلحته الجامعة تفوق في الواقع ما لعائلة المافيا من مصلحة حيث إن زعيم العصابة الذي يُسيطر على منطقة تضرب فيها الفوضى لا يواجه منافسة من أي محصّل ضرائب حكومي، فهو الوحيد الذي بمقدوره تحصيل الضريبة أو السرقة في المنطقة المعنية.

يُغيّر هذا الاحتكار للسرقة نمط الحوافز جذرياً. لقد رأينا أن مصلحة المجرم الفرد في إطار مجتمع كثيف السكان من الضآلة بمكان بحيث إنه يتجاهل ما يحدثه للمجتمع من ضرر. ومن الواضح أن الأمر ذاته ينطبق على أية عصابة عابرة من اللصوص. تؤدّي هذه الحوافز، التي لا تُبالي بمصالح المجتمع، إلى سوء أداء النُظُم التي تسودها الفوضى. وتُشكّل المصلحة الجامعة لزعيم العصابة المستقر، الذي يتمكن باستمرار من إبعاد المجرمين الآخرين علاوةً على محصلي الضرائب، حافزاً له على التصرّف بطريقة مختلفة تماماً.

فهي تقوده أولاً إلى خفض النسبة التي يأخذها من كل ضحية من

ضحايا سرقته. وكما رأينا، يأخذ المجرم، الذي يكون واحداً من بين كثيرين، مئة بالمائة في أي خزانة يقوم بنهبها. وفي المقابل، تكون لدى زعيم العصابة المستقرّ، الذي يتمتع بسيطرة مستمرة لمنطقة بعينها، الرغبة في تحفيز ضحاياه على الإنتاج والدخول في مبادلات تجارية مفيدة للطرفين. فكلما زاد دخل هؤلاء الضحايا كلما زاد ما يُمكن أخذه منهم. وإذ يحوِّل زعيم العصابة المستقرّ سرقته إلى "ضريبة متوقَّعة"، لا تأخذ سوى جزء من ناتج ضحاياه، فإنه يترك لديهم الحافز على توليد مزيد من الدخل. وإذا قام بخفض "الإتاوة - السرقة" التي يقوم باقتطاعها من ٩٥ بالمائة إلى ٩٠ بالمائة، على سبيل المثال، فإنه يُضاعف ما يحصل عليه رعاياه من عائد ما بعد الضريبة، وهو ما قد يرفع قيمة الناتج والعائدات الضريبية بمضاعف كبير[٥].

ويستمر زعيم العصابة المستقرّ في الاستفادة من خفض معدل "الإتاوة - السرقة" إلى الحد الذي يتعادل فيه ما يكسبه (من تحصيل "الإتاوة - السرقة" على نطاق أوسع) مع ما يخسره (من جراء اقتطاع مقدار أصغر من هذا الناتج). ويكون قد وصل بذلك إلى معدل "الإتاوة - السرقة" المُحقِّق لأقصى دخل ممكن[٦]. وإذا خفَّض زعيم العصابة المستقر "معدل الإتاوة" من ٥١ بالمائة إلى ٥٠ بالمائة، بما يرفع ناتج منطقة سيطرته من ٩٨ بالمائة إلى ١٠٠ بالمائة، فإنه في الأساس يعظِّم متحصلاته من الإتاوة، إذ يحصل على نصف الزيادة في الناتج الذي يوازنه تقريباً انخفاض نصيبه من إجمالي الناتج. أي أن زعيم العصابة المستقر - بسبب من احتكاره للجريمة ونظام الإتاوة - فإن لديه مصلحة جامعة في منطقة نفوذه تجعله يحدّ من السلب والنهب، لأنه يتحمل نصيباً مهماً من الخسائر الاجتماعية الناتجة عن هذا السلب. فإذا رفع زعيم العصابة المستقر معدل الضريبة عن ٥٠ بالمائة، فإنه يتحمل نحو نصف الخسارة الاجتماعية الناجمة عن تشويه الحوافز التي تنجم عن نسبة السلب المرتفعة، وهو ما يكفي لمنعه من أخذ المزيد. وعلى وجه العموم، كلما زادت

الخسارة في الإنتاج بسبب الإتاوات عن مستوى معدل معين، كلما قلّت نسبة "الإتاوة ـ السرقة" التي يعظّم عندها قائد العصابة المستقر متحصّلاته[٨]. وبالرغم من الخسائر وتغيّرها مع تغيّر معدلات الإتاوة ـ مما يجعل "معدل إتاوة" زعيم العصابة المستقر يتغيّر من حالة إلى أخرى ـ فإن معدل "الإتاوة ـ السرقة" لكل زعيم عصابة مستقر يقل دوماً عن مئة بالمائة ـ أو أقل كثيراً في العادة ـ مما يعظّم متحصّلاته.

المُنعم على من يقوم بنهبهم

أما الطريقة الثانية التي تُغيِّر بها المصلحة الجامعة لزعيم العصابة المستقر حوافزه، فهي أنها تخلق لديه الحافز لتوفير سلع عامة Public goods تفيد الأراضي التي تقع تحت سيطرته، وأولئك الذين تُؤخذ منهم "الإتاوة ـ السرقة". وتكمن المفارقة في أنه يقوم بتوفير هذه السلع العامة بأموال يتحكّم فيها، وكان يُمكن له أن ينفقها جميعاً على نفسه. ونحن نعلم أن السلع العامة تعمّ منافعها على الجميع في منطقة معيّنة، أو جماعة معيّنة، وأن كثيراً من السلع العامة مثل الحواجز التي تحمي من الفيضانات والشرطة التي تردع الجريمة والحجر الصحي الذي يحدّ من الأمراض المعدية، تجعل المجتمع أكثر أمناً وإنتاجية.

ولأن زعيم العصابة المستقر يحصل على نصيب معلوم من أي زيادة في ناتج الأراضي الخاضعة لنفوذه، يحددها المعدل الأمثل لـ "الإتاوة ـ السرقة"[٩]، يكون لديه الحافز لإنفاق موارده على السلع العامة التي ترفع الإنتاجية إلى الدرجة التي يتعادل فيها آخر دولار أُنفق على هذه السلع مع زيادة نصيبه من الإنتاج المترتبة عليه[١٠]. لذا فإذا كان معدل "الإتاوة ـ السرقة" الأمثل لزعيم العصابة المستقر هو ٥٠٪، فإنه سوف يظل ينفق على السلع العامة حتى يصل إلى النقطة التي يضيف فيها آخر دولار يُنفق على هذه

السلع دولارين إلى ناتج الأراضي التابعة له، إذ إنه سوف يحصل عندئذ على دولار واحد كحصة نسبية. وبشكل أكثر عمومية، فإذا كانت حصة زعيم عصابة مستقرّ من أي زيادة في الناتج هو "س"، فإن أفضل خدمة لمصالحه تكون بإنفاقه على السلع العامة مما تحت سيطرته من موارد إلى النقطة التي يزيد فيها الناتج في الأراضي الخاضعة لنفوذه، بنسبة س/١. وعلى القراء الراغبين في براهين منهجية وعرض رياضي وهندسي لهذا البرهان العودة إلى مقال مشترك بيني وبين مارتن ماكغواير Martin McGuire، بعنوان «اقتصاديات الأوتوقراطية وحكم الأغلبية»[١١].

أصل الأوتوقراطية

باختصار، إذا كان زعيم العصابة المستقر من القوة بحيث يُؤمِّن سيطرته على الأراضي التابعة له ويحتكر السرقة، عندئذ تُصبح مصلحته في هذه الأراضي مصلحة جامعة. وتقوده هذه المصلحة الجامعة إلى الحدّ من "الإتاوة ـ السرقة" التي يحصل عليها وتنظيمها وإنفاق بعض الموارد الواضع يده عليها على السلع والمنافع العامة التي تفيد ضحاياه بقدر ما تفيده هو. وحيث إن ضحايا زعيم العصابة المستقر هم مصدر لعائدات الإتاوات بالنسبة له، فإنه يحظر قتل ضحاياه أو تشويههم جسدياً. وحيث إن قيامهم بالسرقة وما يترتب عليه من إجراءات ترمي إلى منع هذه السرقة يخفّض الدخل العام، لا يسمح زعيم العصابة لأحد سواه بأن يسرق. وهو يخدم مصالحه بإنفاق بعض الموارد التي يتحكّم فيها لمنع الجريمة بين رعاياه وتوفير سلع عامة أخرى. وإذا ما امتلك زعيم العصابة ما يكفي من القوة للحفاظ على سيطرته على إقليم ما، تكوَّن لديه الحافز على الاستقرار وأن يتمّ تتويجه ويُصبح حاكماً مستبدّاً يوفر السلع العامة للجماعة.

لذا ترجع نشأة الحكومات، بالنسبة للكثيرين في العادة، إلى المصلحة الذاتية العقلانية لمن يُمكنهم تنظيم القُدرة الأكبر على

العنف. وبالطبع فإن أصحاب المشروعات الذين يلجؤون للعنف هؤلاء لا يسمون أنفسهم "زعماء عصابة"، بل إنهم على العكس من ذلك يطلقون على أنفسهم وعلى ذريتهم ألقاباً فخمة وبرّاقة، وأحياناً ما يصلون إلى حد الادعاء بأنهم يحكمون بالحق الإلهي. وحيث إن التاريخ يكتبه المنتصرون، فإن أصول السلالات الملكية الحاكمة يتمّ تفسيرها تقليدياً بمنطق الدوافع السامية وليس بمنطق المصلحة الذاتية. ويدّعي الحكّام المستبدون، من كافة الصنوف، بأن رعاياهم يرغبون في حكمهم وبذا يغذّون الفرضية الخاطئة عادةً: وهي أن حكوماتهم نشأت عن طريق نوع من الاختيار الطوعي.

ومتى فهمنا كيف تتغيّر حوافز عصابة من اللصوص، عندما تستقر وتؤمّن سيطرتها على إقليم معيّن، فإنه يصبح باستطاعتنا فهم سبب تفضيل رعايا أمير الحرب حُكمه رغم ما يأخذه منهم من "الإتاوة - السرقة" عاماً بعد عام، مقارنةً بحكم أعضاء العصابات الجوّالة التي تسرقهم بشكل متقطع. فاللصوصية الجوّالة تعني الفوضى، وأن استبدال الفوضى بالحكم المستقر يأتي بزيادة معتبرة في الناتج ويحصل رعايا زعيم العصابة المستقر على نسبة من الزيادة في الدخل التي لا تُؤخذ في صورة إتاوات. ويشير منطق الأمور والمعلومات التاريخية والملاحظات الحديثة إلى أن الاقتطاعات المستمرة التي يقوم بها زعيم العصابة المستقر أفضل بكثير من نظام الفوضى العارمة.

ويترتب على ما سبق أن المجاز المألوف عن الدولة الافتراسية غير مناسب حتى بالنسبة للأوتوقراطيات المحكومة من قبل قادة شديدي الأنانية. وكما رأينا سابقاً، فإن لدى زعيم العصابة المستقر مصلحة جامعة في الإقليم الواقع تحت سيطرته، وعليه تجده يقوم بتوفير النظام العام وسلع عامة أخرى له. لذا فإنه ليس كمثل الذئب الذي يفترس الظبي، بل هو أقرب إلى نموذج صاحب المزرعة الذي

يتأكد من أن ماشيته تُحمى وتُسقى. ولا يُمكن لأي مجاز أو نموذج، حتى عن الدولة الأوتوقراطية، أن يكون صحيحاً ما لم يأخذ في الاعتبار حوافز زعيم العصابة المستقرّ في توفير السلع العامة، في نفس الوقت الذي يُعظِم فيه حصيلة عائداته من "الإتاوة ـ السرقة".

السجل التاريخي

يُعلّمنا التاريخ أن المصلحة الجامعة للحكام المستبدّين، المدفوعين بمصلحتهم الذاتية، يمكن أن تتسق مع اعتبارات النمو الاقتصادي، بل ومع التقدم الحضاري عموماً. فلقد أصبحت الأوتوقراطية شيئاً معتاداً على الأقل منذ غزوات الملك سرجون التي تمخضّت عن قيام إمبراطورية الأكاديين في وادي الرافدين في التاريخ القديم، بعد وقت قصير من تطوير أول زراعة مستقرة. وخضعت غالبية البشرية على مدى معظم التاريخ للأوتوقراطية، وتمّ خضوعها لاستغلال "الإتاوة ـ السرقة". ومن الصعب جداً العثور على نماذج لمستبدّين أخيار Benevolent despots. ويتسق نموذج زعيم العصابة المستقر مع الوقائع بشكل أفضل بكثير من نظرية المستبدّين غير الأنانيين.

ولكن من اللافت حدوث نمو ملموس للدخل الكلّي وللسكان وللحضارة في العصر السابق على سيادة الديمقراطيات. كذلك تحقق تقدم اقتصادي سريع في الأزمنة الحديثة في ظل أوتوقراطيات عدة. ومما يجب الاعتراف به، كما سوف أبين لاحقاً، أن المجتمعات الديمقراطية نسبياً، أو على الأقل المجتمعات غير الأوتوقراطية ذات الحكومات التمثيلية، لعبت دوراً أكبر بكثير في عمليات التقدم الاقتصادي[١٢]، وهذا الأمر لم يكن مجرد صدفة.

اليد الأخرى غير المرئية

رغم المكاسب التي يحقّقها التحوّل من نظام العصابات الجوّالة

إلى العصابات المستقرة لكل من زعيم العصابة والسكان على السواء، فإنها لا تنشأ بعقد اجتماعي، أو من خلال أي تبادل طوعي آخر. كما أنها لا تأتي نتيجة لليد الخفية التي طالما جعلت التبادلات الطوعية للسوق تخدم مصلحة جامعة. إلا أن الزيادة في الناتج وفي حجم المكاسب المتبادلة، عند استقرار زعيم عصابة متجول وتنصيب نفسه ملكاً، إنما تأتي نتيجة الاستجابة للحوافز. بكلام آخر، إن النتائج الإيجابية المدهشة في ظل نموذج زعيم العصابة المستقر الذي أطرحه لا علاقة له بالنوايا الحسنة.

لذا، فإن التحسُّن في الناتج الذي ينشأ عندما يكون هناك تحوُّل من الاستخدام السلبي للسلطة إلى الاستخدام الإيجابي لها ـ مثل التحوّل مما يطلق عليه هوبز "حرب الكل ضد الكل" إلى نظام تقوم حكومة أوتوقرطية على توفيره ـ هو أمر يعود إلى يد أخرى غير مرئية. وهذه اليد غير المرئية (هل نُطلق عليها اسم اليد اليسرى غير المرئية؟)، التي ترشد المصالح الجامعة لاستخدام سلطتها على الأقل إلى حد ما بما يتوافق مع المصلحة الجماعية[١٣]، لا علاقة لها بالنوايا حتى عندما تقوم بخدمة المصلحة العامة. وهذه اليد الثانية غير المرئية غير مألوفة، وربما مجافية للحدس، مثلها مثل اليد الأولى غير المرئية في زمن آدم سميث. لكن هذا لا يعني أنها أقل أهمية. ولا يُمكن أن تكون هناك نظرية مرضية للسلطة والحكم والسياسة، أو للأثر الجيد والأثر السيئ للحكومات على الاقتصاد، ويتأتى لها أن تتجاهل اليد الثانية غير المرئية.

الاستهلاك الأميري

تبدو تكلفة استهلاك الحاكم المستبدّ للوهلة الأولى تافهة بالقياس إلى عائدات الضرائب في بلد ما، حتى ولو اتسم هذا الاستهلاك بالإسراف. وقد يُنبئ استبطاننا للأمر بأن الحاكم المستبدّ يمكنه شراء كل ما يريد بنسبة متناهية الصغر من عائدات الضرائب،

لذا فهو لن يلجأ، كما يشير منطق هذا الفصل من الكتاب، إلى استخلاص كل ما يُمكن استخلاصه من فائض ينتجه المجتمع. هنا يكون استبطاننا غير ملائم، لأن مفاهيمنا عن الاستهلاك مفاهيم برجوازية (إلا إذا كنا حكّاماً مستبدّين).

فتكلفة الثلاثة آلاف زوج من الأحذية التي امتلكتها إميلدا ماركوس ـ زوجة الرئيس الفيليبيني المخلوع ـ وأشكال التبذيرالأخرى، إذا جمعناها، تزيد في واقع الأمر عن تكلفة بناء الأهرامات وقصر فرساي وتاج محل. ويُمكن لبلد الحاكم المستبدّ أن يكون مسرحاً لغروره، فعقلية فيديل كاسترو، «تتقافز هنا وهناك بينما تتوارد الأفكار على خاطره: وجد جسراً فأمر بإصلاحه. عجزت سيارته الجيب عن التقدم فأمر برصف الطريق. ضرب الجفاف جانباً من الجزيرة فأمر ببناء سد جديد على الفور»[١٤].

وبالنسبة للحاكم المستبدّ، فإن التساوي مع الآخرين يعني ملاحقة المستوى الذي عليه الملوك والطغاة الآخرين وهو ما يعني المشروعات باهظة الكلفة ذات الأُبّهة بقدر ما تعني أيضاً الجيوش والحروب التي من شأنها خلق قيمة للأراضي الخاضعة لحكم هذا الحاكم المستبدّ. وقد نتج عن إرضاء مزاج كل من هتلر وستالين، استقطاع جانب مهمّ من الدخل القومي في كلٍ من ألمانيا والاتحاد السوفيتي.

وهكذا فإن هناك قرائن جوهرية تثبت أن من الحكّام المستبدّين من أنفق في سبيل تحقيق أهدافه ونزواته إلى درجة أنه برغم ما تم استقطاعه من حصيلة الضرائب لم يكفه ما حصل عليه من دخل. ونحن نرى هذا النمط حتى في بعض أضخم الأوتوقراطيات في تاريخ الغرب، فلقد فُرضت الضرائب بقسوة على الإمبراطورية الرومانية حتى دمرتها. وجمعت أسرة هابسبورغ في إسبانيا كل ما استطاعت جمعه من ضرائب، لكنها راكمت ديوناً كبيرة، وأحياناً ما رفضت

سداد جزء منها. وقد فعلت أسرة البوربون في فرنسا الشيء نفسه، وانتهى حكم هذه الأسرة بسبب أزمة مالية. وكما سوف نرى لاحقاً، كان النظام الضريبي في الاتحاد السوفيتي ضمنياً ومستتراً، ولكنه كان استثنائياً في ارتفاع معدلاته. وفي نهاية الأمر، لم يجد الاتحاد السوفيتي الموارد الضرورية لاستمرار حكمه.

مقارنة الحكّام المستبدّين بحكم الأغلبية

يوضِّح "نموذج الأوتوقراطية" الذي عرضناه للتو أن المصلحة الجامعة للحاكم المستبدّ الآمن لاستمرار حكمه تجعله يحدّ من درجة ما يقوم به من سلب وابتزاز عن طريق "الإتاوة". ورغم أن مصلحته الجامعة في ذلك المجتمع تعني ضمنياً تخصيص بعض الموارد التي تقع تحت سيطرته لتوفير سلع عامة تزيد من إنتاجية أراضي حكمه، فهو لا يفعل ذلك إلاّ ليعظِّم من الكمية المطلقة لصافي ما يستخلصه لنفسه من فائض ذلك المجتمع. لذلك تأتي المكاسب للمجتمع بتكلفة عالية، تأخذ شكل إعادة توزيع من الرعايا إلى الحاكم المستبدّ على نطاق واسع.

ولكن كيف تقارن الديمقراطيات بالأوتوقراطيات في هذا الخصوص؟ إن اختلاف الهياكل والتدابير باختلاف الحكومات التمثيلية يغير إلى حد ما من المحصلة والنتائج. وأسهل طريقة للتعرف على كيفية اختلاف الديمقراطيات عن الأوتوقراطيات على صعيد التوزيع، هو البدء بأبسط ديمقراطية فيها مرشحان للرئاسة أو حزبان نظاميان يسعيان إلى تشكيل حكومة مؤلَّفة بالكامل لمصلحة الأغلبية.

وتنطوي هذه الفرضية على أن حكم المجتمع من قِبَلِ حكومة تمثيلية يبقى أفضل مما لو حكمت المجتمع تحالفات متغيّرة من مجموعة من الأحزاب الصغيرة، التي لا يمثل كل منها سوى قدر ضئيل من القدرة على توليد الدخل في المجتمع، أو كان الحكم

واقعاً تحت تأثير المصالح الخاصة التي لا تمثّل سوى صناعة معيّنة أو مهنة محدّدة أو مصلحة ضيّقة أخرى. وسوف أتناول لاحقاً تأثير المصالح الضيقة على مسار الديمقراطيات.

ودعوني أقول إنني أتجنّب خلال مجمل العرض أن أمنح الديمقراطية أفضلية خاصة، إذ إنني أفترض أن دوافعها ليست بأفضل من دوافع الأوتوقراطية. وأفترض من باب الحياد، ومن باب التقتير بالشرح أيضاً، أن القادة السياسيين الديمقراطيين تحكمهم المصلحة الذاتية تماماً كالحكّام المستبدّين وأنهم يسعون إلى الفوز مصلحياً بالحصول على دعم الأغلبية.

الدافع الانتخابي للكفاءة

تدلنا ملاحظة الديمقراطيات "ثنائية الحزبية" على أن أصحاب المناصب يُحبون دخول الانتخابات بإنجازات مفادها أن «الحال أفضل الآن من أي وقت مضى»! وليس لصاحب منصب بالطبع أن يحصل على هذا السجل من الإنجازات إذا كان مثل الحاكم المستبد الذي يأخذ لنفسه من المجتمع أقصى قدر من الفائض الصافي، كما أننا لا نلاحظ حدوث مثل هذا الأمر في الديمقراطيات. لكننا نكون مفرطين في محاباتنا للديمقراطية إذا افترضنا أن الحزب، أو الرئيس الموجود في المنصب، لا يعظّم فُرَصِه في إعادة الانتخاب إلاّ بتحسين حال الناخبين إلى أكبر درجة ممكنة.

إذ لا يحتاج المرشّح للفوز إلاّ للحصول على أغلبية، ويمكنه أن "يشتري" الأغلبية بتحويل الدخل من عموم السكان إلى الأغلبية المرتقبة. وتؤدي الضرائب المطلوبة لهذا التحويل إلى تعويق نظام الحوافز وخفض إنتاج المجتمع بمثل ما يحدث من آثار عند قيام الحاكم المستبدّ بإعادة التوزيع لصالحه هو. فهل تتسبب هذه المنافسة على شراء الأصوات إلى نفس التشويه للحوافز بفعل السياسة الضريبية على النحو الذي يحدث في حالة الأوتوقراطيات العقلانية؟ بمعنى

آخر: هل يتوافر لدى الزعيم الديمقراطي، الذي يلجأ إلى شراء الأصوات، الحافزُ كما لدى المستبدّ العقلاني لدفع معدلات الضريبة إلى الحدّ الأقصى الذي يسمح بتعظيم العائد منها؟

ورغم أن سيطرة كل من المستبدّ وحكم الأغلبية على عملية جمع الضرائب تجعل لكل منهما مصلحة جامعة في المجتمع، فإن الأغلبية تجني بالإضافة إلى ذلك نصيباً يُعتد به من الدخل الذي يولّده السوق في المجتمع مما يمنحه دفعة أقوى لإنتاجية المجتمع. كما أن مصلحة الأغلبية في ما تكسبه من السوق تدفعها إلى إعادة التوزيع على نفسها بدرجة أقل مما يقوم به الحاكم المستبدّ من إعادة توزيع لصالحه هو. ويتضح هذا الوضع بعد النظر في خيار تملكه الأغلبية الديمقراطية إذا كانت عند المعدل الأقصى لتعظيم الدخل من عائدات الضرائب. إذ لن يبدّل تغيير ضئيل في معدل الضريبة من حجم الحصيلة الضريبية. وكذلك سوف تؤدي زيادة صغيرة في معدل الضريبة إلى انخفاض الدخل القومي بحيث إنه بالرغم من اقتطاع نسبة أكبر من الدخل في صورة ضرائب يبقى إجمالي ما تم تحصيله بدون زيادة. ويزيد خفضٌ ضئيلٌ لمعدل الضريبة من الدخل القومي بما يكفي لأن تظل حصيلة الضرائب على ما هي عليه برغم خفض النسبة المقتطعة. وهذه هي النسبة المثلى بالنسبة للحاكم المستبدّ لأن التغيّرات في الدخل القومي لا تؤثّر في دخله إلاّ بمقدار ما تحدثه من تغيير في حصيلة الضرائب.

لكن من المحتم على الأغلبية، عند مستوى الضريبة المُعظِّمة للعائد، أن تزيد ما تحصل عليه من دخل عبر خفض معدلات الضريبة. فعندما يرتفع الدخل القومي، لا تقوم الأغلبية بتحصيل الضرائب على دخلٍ قومي أكبر فحسب، بل إنها تكسب المزيد من الدخل في السوق أيضاً. لذا يكون معدل الضريبة الأمثل بالنسبة للأغلبية أدنى بالضرورة من معدل الضريبة الذي يفرضه الحاكم

المستبد. وأسهل مثال حسابي على ذلك يأتي من افتراض أن معدل الضريبة المُحقِّق لأعلى عائد هو الثُلث، وأن الأغلبية تكسب ثُلث الدخل القومي المتولّد في السوق. سوف يجد المستبدّ العقلاني عندئذ أن آخر دولار يحصّله من الضرائب يُخفِّض الدخل القومي بمقدار ثلاثة دولارات، وأن ثُلث هذه الخسارة خسارة له، فيُحقق التعادل عند هذه النقطة التي تُصبح نقطة تعظيم العائد من الضرائب.

لكن الأغلبية إذا اختارت خطأً هذه النسبة، فإنها تؤذي نفسها إذ تبلغ خسارتها من آخر دولار من الضرائب تقوم بتحصيله دولارين اثنين (أي نفس الدولار الذي يخسره المستبدّ بالإضافة إلى دولار آخر من دخل السوق). لذا، فإن تعظيم الأغلبية لإجمالي دخلها يتحقّق بمعدل ضريبة أدنى وإعادة توزيع أقل على نفسها من ذلك الذي يقع عليه اختيار الحاكم المستبدّ. ويمكن للقراء الراغبين في الحصول على إثباتات منهجية منطقية على هذه الفرضية الحصول عليها من المقال الذي سبقت الإشارة إليه بعنوان «اقتصاديات الأوتوقراطية وحكم الأغلبية».

قاعدة المعاملة بالمثل

وعموماً فإن من صالح القائمين بالحكم، سواء أكان الحكم لمستبدٍ أم لأغلبية أم لأي كان، التوقف عن إعادة توزيع الدخل لصالحهم هم عند النقطة التي ينخفض فيها الدخل القومي بمعامل يساوي واحداً صحيحاً مقسوماً على حصتهم من هذا الدخل. فإذا كان معدل الضريبة المُحقِّق لأقصى دخل هو ٥٠٪، يتوقف الحاكم المستبدّ عن زيادة الضرائب عند انخفاض الدخل القومي بنسبة دولارين من آخر دولار من الضرائب المحصَّلة. والأغلبية التي تكسب ثلاثة أخماس الدخل القومي في السوق، وتجد أنها من الأفضل لها تحويل خُمس الضرائب لصالحها، تخفِّض بذلك حجم الدخل القومي بالضرورة بمقدار خمسة أرباع، أي دولار وربع من

آخر دولار قامت بإعادة توزيعه على نفسها. لذا، فكُلما كانت المصلحة جامعة، كلما زاد نصيبها من الدخل القومي مع أخذ كافة الموارد في الاعتبار، وكلما قلت الخسائر الاجتماعية من عمليات إعادة التوزيع لصالحها.

وتحدد نفس قاعدة المعاملة بالمثل مقدار ما تنفقه المصالح الحاكمة على السلع العامة. فلقد رأينا أن الحاكم المستبدّ يكسب من الإنفاق على السلع العامة إلى النقطة التي يولّد فيها آخر دولار يُنفقه على السلع العامة زيادة في الدخل القومي تعادل مقلوب معدل الضريبة. ويُحدّد معدل الضريبة التي يفرضها الحاكم المستبدّ بالطبع نصيبه من المنافع. والنصيب من المنافع من السلع العامة التي تحصل عليها المصالح الحاكمة التي تكسب قدراً أكبر من الدخل في السوق، يكون نصيباً أكبر بالضرورة: إذ يحدده مقدار ما تعيد توزيعه على نفسها من دخل المجتمع، بالإضافة إلى نسبة ما تحصل عليه من الدخل المتولّد في السوق. وتستمر المصلحة الحاكمة القائمة بإعادة التوزيع، والتي تكسب دخلاً من السوق، في الإنفاق على السلع العامة حتى يولّد آخر دولار تُنفقه زيادةً في الدخل القومي يُوازي مقلوب حصتها في ذلك الدخل القومي. وهذه الأغلبية الافتراضية القائمة بإعادة التوزيع في الفقرة السابقة التي تكسب ثلاثة أخماس من الدخل المتولّد في السوق، وتُحوّل خُمس دخل المجتمع لصالحها، تحقق مكاسب إذا أنفقت من أموالها على السلع العامة إلى النقطة التي يرتفع فيها الدخل القومي بمقدار أربعة أخماس الدولار الواحد. وكما توزع المصلحة الجامعة نسبة أقل من الدخل على نفسها، فإنها تقوم أيضاً بتخصيص المزيد من الموارد للإنفاق على السلع العامة لفائدة المجتمع في مجموعه.

وتجدر الملاحظة أن قاعدة المعاملة بالمثل نفسها هي المقرّرة للنقطة التي تتوقف عندها المصلحة الحاكمة من الاستفادة من القيام بإعادة التوزيع لصالحها، وأيضاً لمقدار ما تنفقه من أموال على السلع

العامة. وتنطبق هذه القاعدة العامة على كل أنواع الأنظمة، أوتوقراطية كانت أم ديمقراطية[١٥].

ورغم أن الحجة السابقة لا تذكر سوى الأغلبيات، فإنها تنطبق على أي مصلحة جامعة تربح قدراً من دخلها في السوق في نفس الوقت الذي تسيطر فيه على الحكومة، سواء أكانت هذه المصلحة الحاكمة أغلبية أم أقلّ من ذلك أو أكثر. وعند إضافة ما تحصل عليه المصلحة الحاكمة من دخلٍ في السوق إلى ما لها من مصلحة في إنتاجية المجتمع لأنها (مثلَها مثل الحاكم المستبد) تُسيطر على المالية، نجد أن هذا يمنحها مصلحة جامعة أكثر مما يتوافر لدى الحاكم المستبدّ. لذا، فإنها تتحمل نصيباً أكبر من الخسائر الاجتماعية الناشئة عن إعادة التوزيع لصالحها، كما أنها تحصل على نصيب أكبر من المنافع من السلع العامة.

كذلك، فإن المصلحة الحاكمة التي تمثّل حصةً أكبر من طاقة توليد الدخل في المجتمع تقوم بإعادة توزيع نسبة أقل من الدخل على نفسها، وبتوفير سلع عامة أكثر مما تقوم بتوفيره مصلحة حاكمة تمثّل نصيباً أصغر من القَدرة على توليد الدخل في المجتمع (إذ إن لها بالضرورة مصلحة جامعة في المجتمع أكثر مما لدى مصلحة حاكمة تمثّل حصة أصغر من هذه القدرة). وفي ديمقراطية، كديمقراطية الولايات المتحدة الأميركية أو سويسرا، إذا توافرت الضمانات والحدود التي تعني ضمنياً أن المطلوب لإحداث تغيّرات أساسية في السياسة هو أكبر من الأغلبية العادية، فإن "الأغلبية الفائقة" Super majority، سوف تعيد عندئذ توزيع نسبةٍ أقل على نفسها وتوفّر المزيد من السلع العامة بالقياس إلى أغلبية تُمثّل قطاعاً أصغر من القدرة على توليد دخل المجتمع.

الأغلبيات الجامعة

من المدهش أن الأغلبيات أحياناً ولا سيما الأغلبيات الفائقة لها

ما يكفي من المصلحة الجامعة في المجتمع، بحيث إنها سوف تضحّي بإعادة توزيع الدخل لصالحها، وسوف تُعامل الأقلية معاملة حسنة كمعاملتها لنفسها بدافع من المصلحة الذاتية الخالصة. فسوف تقوم بتوفير نفس القدر من السلع العامة التي كانت ستتوافر لو أجمع المجتمع على الاتفاق على المستوى الاجتماعي الأمثل للكفاءة وفقاً لـ "أمثلية باريتو"(*). وحيثما وجدت مصلحة جامعة بامتياز، فإن اليد الثانية "غير المرئية" ـ التي تُرشد استخدام المصالح الجامعة للقوة القسرية ـ تعمل بتوافق تام مع مصلحة الجميع. وفي هذه الحالة تعمل اليد الثانية "غير المرئية" مثل اليد الأولى في الأسواق التنافسية التي تعمل بكفاءة وتحقّق "أمثلية باريتو"[١٦]، وحتى أصحاب القدرة على أخذ كل ما يرغبون فيه لا يأخذون شيئاً.

ورغم أن هذه الاستخلاصات تبدو مبدئياً وكأنها تناقض الحدس والحس السليم، فإن دراسة الموضوع بشكل أعمق يعطينا حلاً بسيطاً ومباشراً لهذا التناقض الظاهري. وتنشأ النتيجة المثيرة للدهشة من الأثر المشترك للقوتين القاطعتين في نظرية المصالح الضيقة والمصالح الجامعة.

القوة القاطعة الأولى هي العلاقة بين اتساع المصلحة في المجتمع أو نطاق الحكم ودرجة الكسب المتحقق من جراء الأخذ منها. لقد رأينا أن المجرم الفرد في المجتمع الآهل بالسكان يتحمل نصيباً ضئيلاً للغاية من الخسارة التي تلحقها سرقاته بالمجتمع لذا فهو لا يُعيرها اهتماماً. ورأينا أن عائلة المافيا تأخذ في اعتبارها إلى حد ما الضرر الذي تُلحقه سرقاتها بالمجتمع، وأن الحاكم المستبدّ يحدّ بدرجة أكبر مما يقوم به من سرقة عن طريق "الإتاوة" بسبب هذا

(*) أمثلية باريتو Pareto Optimality: هو مبدأ معروف في الكتابات الاقتصادية يُنسب إلى الاقتصادي الإيطالي "باريتو"، ويشير إلى وضع يتسم بالكفاءة والأمثلية حيث لا يمكن تحسين وضع شخص ما في المجتمع من دون الإضرار بوضع شخص آخر (المُراجع).

الضرر. أما المصلحة الحاكمة التي تحصل على دخل من السوق فتقلّص من إعادة التوزيع على نفسها بقدر أكبر من الحالتين السابقتين.

وبالإضافة إلى ما سبق نعيد التذكير بأنه كلما زاد نصيب ما تكسبه المصلحة الجامعة من دخل متولّد في السوق كلما ربحت بتقليص ما تعيد توزيعه على نفسها. إن تضاؤل هذه النزعة للاستحواذ كلما كانت المصلحة جامعة بدرجة أكبر إنما يعود إلى الأثر التشويهي على الحوافز للإتاوات وللسرقة. ورغم أننا نجد أنه من المفيد أحياناً في الاقتصاد، لأسباب نظرية، تصوّر "ضريبة إجمالية مقطوعة" Lump-Sum Tax مُفترض فيها ببساطة أن لا يكون لها أي أثر على الحوافز، فإن جميع الضرائب المطبقة في عالم الواقع ذات تأثير على الخوافز[١٧]، بل إن هناك أحوالاً كثيرة تبلغ فيها الخسائر الاجتماعية من الضرائب أضعاف ما يتم تحصيله منها.

ويترتب على ما سبق، عند تناولنا للأغلبيات التي تحقق حصصاً مرتفعة من دخل المجتمع، أن نصل إلى النقطة التي تتحمل فيها الأغلبية نسباً كبيرة من الخسارة الاجتماعية المترتبة على إعادة التوزيع إلى درجة أنها تخسر بالضرورة منها. ويصدق هذا الوضع حتى إذا كانت الخسارة الاجتماعية من إعادة التوزيع صغيرة بشكل غير اعتيادي، إذا خفضت الضريبة التي تعيد توزيع دخل المجتمع بنسبة ٢٪ فقط، فإن المصلحة الحاكمة التي تحصل مثلاً على ٩٩٪ من الدخل تظل خاسرة من فرض هذه الضريبة. وحتى إذا تدنت الخسارة الاجتماعية عن ٢٪، تظل هناك نقطة تصبح المصالح الجامعة قبلها مرادفاً للمجتمع بأكمله، وتخسر عندها المصلحة الجامعة من فرض ضريبة لإعادة التوزيع.

وتصبح الدلالة العملية الكبيرة لهذا المنطق واضحة بجلاء عند دمجها **بالقوة القاطعة الثانية** ـ النصل الآخر للمقص ـ في النظرية

المطروحة هنا، أي الحافز الذي تملكه المصالح الجامعة لتوفير السلع العامة[١٨]. لقد رأينا أن زعيم العصابة المستقر لديه الحافز على توفير السلع العامة من خلال ما يسيطر عليه من موارد يُمكنه الإنفاق منها على نفسه، إلى الحدّ الذي يتعادل فيه نصيبه من المنفعة الاجتماعية الحدّية من السلع العامة مع التكلفة الحدّية لها، بحيث ينفق الحاكم المستبد الذي يحدد المعدل الأمثل للضريبة بـ ٥٠٪ على السلع العامة إلى النقطة التي تتساوى عندها منفعته من الحصول على النصف مع تكلفة توفير المزيد منها. فإذا استبدلنا بالحاكم المستبد أغلبية تحقّق دخلاً في السوق، فإنها تحصل على نصيب أكبر من المنافع المتولّدة من السلع العامة وتقوم بتوفير المزيد منها. وكلما زاد مقدار الدخل المتولّد الذي تحصل عليه مصلحة حاكمة، كلما زادت السلع العامة التي يكون قيامها بتوفيرها محقّقاً لمصلحتها الذاتية. وتكون هناك بالتالي حاجة إلى معدل أعلى للضريبة لتمويل نفقات توفير هذه السلع العامة.

وتواجه المصلحة الجامعة بشكل أكثر اتساعاً، والتي تمنح الأغلبية الحافز على فرض المزيد من الضرائب بغية توفير المزيد من السلع العامة، النصل الأول للمقص إذ تتحمل نصيباً أكبر من الخسائر غير المتغيّرة من الضرائب. وحيث إن هناك حاجة إلى إضافة ضريبة لإعادة التوزيع إلى الضرائب المطلوبة لتمويل السلع العامة، فإن هذا الأمر يُضاعف من حجم الخسائر غير المتغيّرة. وكما رأينا يجب بالضرورة أن تكون هناك مصلحة أقل من ١٠٠٪ من المجتمع تخسر من جراء ضريبة إعادة التوزيع حتى في غياب ضرائب موجهة إلى تمويل السلع العامة. وحيث إن هناك حاجة لفرض الضرائب لتمويل السلع العامة، وإن الكمية التي ترغب مصلحة ما في إنفاقها على السلع العامة ترتفع كلما كانت هذه المصلحة جامعة بدرجة أكبر، **يترتب على ما سبق أن هناك مصالح جامعة لا تشمل المجتمع بأسره (وبالتالي وجود أقلية يُمكنها استغلالها) تخسر من عملية إعادة توزيع**

الدخل من الأقلية باتجاهها هي. ولذا ينبغي لنصلَيْ المقص أن يجتمعا لبتر الحافز على إعادة التوزيع للمصالح التي تقل عن مجمل مصالح المجتمع، وحيث توجد أقلية تتمكن من استغلالها.

وإذا لم تمتلك المصلحة الحاكمة الحافز على إعادة التوزيع لصالحها، فسوف تسعى إلى فرض معدلات للضريبة كفيلة بمواءمة عبء الإنفاق على السلع العامة مع المنافع الناجمة عنها. لذا فإن المصالح الجامعة بامتياز ورغم قيامها بشكل كامل على المصلحة الذاتية، سوف توفر المقدار ذاته من السلع العامة التي كانت سوف تقوم بتوفيرها إذا كانت دوافعها خيّرة تماماً وتهدف إلى تحقيق الكفاءة في المجتمع. وفي كل الأحوال، فإنهم يعاملون الأقلية كما يعاملون أنفسهم، وسوف يجد الراغبون في الحصول على إثبات منهجي لهذه الفرضيات مبتغاهم في مقالنا «اقتصاديات الأوتوقراطية وحكم الأغلبية» السابق الذكر.

ورغم عدم الادعاء بأن معظم الأغلبيات جامعة بامتياز، فإن البعض منها كان كذلك بالفعل. وقد تم برمجة جهاز الكمبيوتر بمساعدة طلبة الدراسات العليا في معهد IRIS، وذلك لحساب إذا ما كانت إعادة التوزيع لمصلحة جماعة حاكمة تصل إلى الدرجة المثلى في حال حصول هذه المصلحة الحاكمة على نسبة محدّدة من دخل المجتمع، وذلك لعدد كبير من الدوال المشوَّهة للضريبة Tax-distortion functions. وقد تكرر هذا الإجراء لعدد ضخم من الكسور المحدّدة للدخل المتولد للسوق الذي يُمكن لمختلف المصالح الحاكمة أن تحصل عليه. وكانت نتيجة هذه المحاكاة أن المصالح الحاكمة الجامعة بامتياز هي إحدى سمات الكثير من الأوضاع السائدة في عالم الواقع، وأنها ليست نادرة على الإطلاق.

ولنفرض أن من مصلحة أغلبية ما إنفاق رُبع الناتج المحلي الإجمالي (GDP) على السلع العامة، وأن أي جباية إضافية للضرائب تتجاوز ما هو ضروري لتمويل نفقات السلع العامة من شأنها خفض

الدخل القومي بنسبة الثُلث أكثر مما تدره من زيادة، عندئذ يتعذر على مصلحةٍ تكسب أكثر من ثلاثة أرباع الدخل القومي أن تستفيد من عملية توزيع مزيد من الدخل على نفسها. وعليه، فإن توافر الحدود والضمانات والمتطلبات الصريحة لما فوق أغلبية النصف (أو: الأغلبية العادية)، لاتخاذ قرارات جوهرية محددة، أمر معتاد في الأنظمة السياسية الديمقراطية. لذا فإن الأغلبيات الضئيلة لا يمكنها التصرف وفق هواها، الأمر الذي يزيد من ظهور الأغلبيات الجامعة بامتياز في الكثير من الديمقراطيات. كذلك فقد أشار وليام نيسكانن William Niskanen إلى أنه عندما طبّق صيغة مبكرة من الحجّة التي أوردتها، فإنه حتى في حالة الأغلبيات الضئيلة التي تمثّل من يحصلون على مستوى دخل وسطي فما فوق، فإنها تعبّر عما يزيد على نصف قُدرة المجتمع على الحصول على الدخل[١٩]. وبالتأكيد فإن هذه الأغلبيات أحياناً ما تكون أغلبيات جامعة بامتياز.

البُعد الآخر

لقد بحثنا حتى الآن في منطق السلطة لدى مصالح ضيقة لا تأخذ بعين الاعتبار مصالح المجتمع، ومصالح جامعة إلى درجة أن مصالحها الذاتية تقوده إلى التصرف كما لو كانت دوافعها خيِّرة تماماً. ورأينا أيضاً أن هذه التناقضات القصوى تقع على طرفي متصل تقوم بينهما حالات وسيطة، وأن النتائج تعتمد في مراحل مختلفة على مدى اقتراب المصلحة التي تحرك صاحب السلطة من أحد طرفي النقيض.

وقد سلمتُ في تحليلي بأن لدى كل مصلحة الحافز للتفكير طويل المدى، أي ما يُطلق عليه الاقتصاديون "أُفق التخطيط اللانهائي". وكلما كانت المصالح الحاكمة طويلة المدى، كلما تحققت النتائج سابقة الذكر بشكل تقريبي. وفي حقيقة الأمر، لا تجد بعض المصالح ما يدفعها للاهتمام بالأجل الطويل. والأمر سيّان

بالنسبة للمصالح الضيّقة جداً، فهي قليلة أو عديمة الالتفات إلى مصالح المجتمع، سواء أكانت تفكر على المدى البعيد أم القصير. ولكن بالنسبة للمصالح الجامعة فإن النتائج تختلف بشكل جوهري.

وهناك أيضاً متصل زمني عندما يصبح الأفق التخطيطي لـ "مصلحة ذات نفوذ" قصيراً إلى درجة لا تأخذ في اعتبارها مصلحة المجتمع بصرف النظر عن مدى كونها مصلحة جامعة. ويناقش الفصل القادم الأهمية البالغة للآفاق الزمنية، خاصةً في اتصالها بفهمنا للأداء الاقتصادي للأوتوقراطيات والديمقراطيات.



الفصل الثاني

الزمن، المأخوذات والحقوق الفردية

وكما أن المجتمع الفوضوي يُحقّق كسباً كبيراً عندما يستحوذ زعيم عصابة جوّال على ما يكفي من السلطة للسيطرة المحكمة على إقليم ما ويجعل من نفسه حاكماً مستبدّاً، فإن خسارة كبيرة تعود على المجتمع فيما إذا حدث تطور معاكس. وحتى نتمكّن من فهم هذه الخسارة بشكل ملموس، علينا أولاً أن نأخذ في اعتبارنا ما يحقّقه المجتمع والحاكم المستبدّ "المستقرّ" من منافع تنجم عن الاستثمار طويل الأجل.

إننا نعلم أن الاقتصاد لا يحقّق أقصى دخلٍ ممكن إلاّ إذا تحقّقت أعلى نسبة استثمار ممكن، وأن جانباً كبيراً من العائد على الاستثمار طويل الأجل يتمّ جنيه بعد فترة طويلة من الاستثمار. لذا، فإن "الحاكم المستبدّ" الذي يتبنى منظوراً طويل الأمد سوف يسعى إلى إقناع رعاياه بأن رأس مالهم لن يكون محمياً دوماً من السرقة فحسب، بل ومن المصادرة من قِبَلِ الحاكم المستبدّ ذاته أيضاً. ذلك إنه إذا توجس رعاياه من خطر المصادرة، فإنهم سوف يستثمرون بمعدلات أقلّ، وسوف ينتقص هذا مما سوف تتم جبايته من الضرائب على المدى الطويل.

وحتى يمكن بلوغ أقصى دخلٍ يُمكن تحقيقه عند معدل معيّن للضريبة، فإن على المجتمع أن يفرض تنفيذ العقود (بما في ذلك العقود التي تنطوي على قروض طويلة الأجل) بشكل ليس فيه شُبهة

الانحياز، ولكن المكاسب الكاملة الناجمة عن تلك العقود لا تتحقق هي الأخرى سوى على المدى الطويل. وحتى يمكن الحصول على المزايا الكاملة من التعاقدات طويلة الأجل، تحتاج الدولة أيضاً إلى عِمْلة مستقرة.

وهكذا، فإن شرط تحقيق زعيم العصابة لأقصى حصيلة من الضرائب، وكذلك شرط حصول رعاياه على أكبر منافع متولّدة في إطار إنتاجية المناطق الخاضعة لسيطرته، هو أن يتبنّى المنظور طويل الأجل بشكل مستمر، وأن يكون رعاياه على ثقة من أن ما يتمتعون به من حقوق للملكية الفردية سوف تُصان، والتنفيذ العادل للتعاقدات سوف يتم احترامه على الدوام، وأن العملة سوف تحتفظ بقيمتها المستقرة.

وإذ افترضنا، على سبيل المجادلة، أن ما يهمّ الحاكم المستبدّ فقط هو تصريف أموره خلال فترة قصيرة لا تتجاوز العام، ففي هذه الحالة، فإنه سوف يُحقّق مكسباً أكبر بالاستيلاء على أي أصل من الأصول الرأسمالية يراه ملائماً، وتقلّ حصيلة الضرائب التي يغلّها عن إجمالي قيمته[١]. كما أنه سوف يربح أيضاً من تجاهل احترام تنفيذ العقود طويلة الأجل، ومن التهرّب من دفع ديونه، وكذلك من التوسع في صك أو طبع نقود جديدة يمكنه إنفاقها حتى ولو أدى هذا إلى مزيد من التضخّم في نهاية المطاف.

وفي التحليل الأخير، فعندما لا يوجد سبب يدعو الحاكم المستبدّ لأن يضع في اعتباره حجم الإنتاج المستقبلي للمجتمع، تصبح حوافزه هي نفس حوافز رجل العصابات الجوّال. وهو ما ينتهي إليه حاله بالفعل[٢]. لذا، فإنه مثلما أن نسبة مدهشة من تطور الإنسانية يرجع إلى توافر الحافز لدى رجال العصابات الجوّالين لكي يستقروا ويصبحوا حكّاماً، فإن الكثير من المصادرة والتراجع في التاريخ الإنساني يعود إلى توافر الحافز لدى الحكّام المستبدين ـ

بصرف النظر عن عظمة ألقابهم وأنسابهم ـ للارتداد إلى ما هو في الصميم نوع من نشاط العصابات الجوّالة (ذات الرؤية قصيرة الأجل).

وبما أن الحاكم المستبدّ، مهما بلغت نظرته المستقبلية وشعوره بالأمان، يظل عُرضة لانتكاسات وتغيّرات تجعل أفقه قصير المدى، لذا فإن رعايا الحكم الاستبدادي يُواجهون على الدوام خطر مصادرة رؤوس أموالهم والتهرّب من سداد ما يستحق لهم من ديون، كما قد يعانون من انخفاض قيمة النقود والعملات. وتلك المخاطر تخفّض من حجم الادخار والاستثمار حتى في حالة وجود حكام مستبدّين مستقرين وذوي رؤية طويلة الأجل. لا شك في أن المستبدّ العقلاني لديه الحافز لأن يعد رعاياه دوماً بأنه لن يُقدم على الإطلاق على مصادرة الثروات الفردية، وذلك لما له من مصلحة في زيادة ما يقوم به رعاياه من تجارة واستثمار. بيد أنه لا يوجد سبيل أو آلية لضمان تنفيذ ما يقطعه الحاكم المستبدّ على نفسه من وعود بواسطة القضاء أو أي مصدر مستقلّ للسلطة. فالمستبدّون، بما لهم من سلطات مطلقة، يمكنهم نقض كافة مصادر السلطة الأخرى.

ونظراً لهذا الوضع، ووضوح إمكانية تبنّي الحاكم المستبدّ منظوراً قصير المدى، فلا يمكن أن تكون لوعوده صدقية تامة. لذا، فإن النموذج الذي تم تقديمه في الفصل السابق عن "الحاكم المستبد العقلاني"، الذي تحرّكه مصلحته، إنما هو رؤية تتسم بالتفاؤل المفرط حول الأداء الاقتصادي في ظل الحكام المستبدّين المستقرين. إذ إنه ينطوي ضمناً على افتراض تمتعهم هم ورعاياهم على الدوام بأفق تخطيطي طويل المدى.

والحقيقة أنه في أي مجتمع تحكمه حكومة مستبدّة، يُعدّ ظهور "حاكم مستبد" في وقت من الأوقات له نفس دافع زعيم العصابة الجوّال، أمراً لا مناص منه. وكما هو متوقع، فإن أمثلة المصادرة

للأصول، والديون غير المسدّدة، والنقود التي فقدت قيمتها، والعملات التي تعاني من التضخم في ظل الحكام المستبدّين على مدى التاريخ لهي أكثر من أن تُحصى.

«عاش الملك!»

يصعب على حاكم يتمتع بسلطة مطلقة أن يُساعد على خلق سلطة مستقلّة داخل المجتمع لها صلاحية ضمان أسلوب وراثة مناسب أو نظامي لانتقال السلطة، لأن نشوء أي سلطة مستقلّة لديها ما يكفي من القدرة على تنصيب حاكم جديد يُمكنها إزاحة الحاكم الحالي. وبالتالي، فإنه من المتضمن في تعريف الحكم المستبدّ المطلق أنه ينطوي بشكل خاص على خطر تفجّر "أزمة وراثة" أو "خلافة"[٣]. وكما اتضح لنا من العديد من جوانب سلوك الديكتاتوريات في بلدان إفريقيا وأميركا اللاتينية على سبيل المثال، فإن الحكم الاستبدادي عُرضةٌ لأزمات وراثة وانعدام اليقين بشأن المستقبل. وتنبع أكثر الدلائل الجديرة بالاعتبار حول أهمية الأفق الزمني للأنظمة الملكية من الاهتمام التاريخي بطول أعمار الملوك، ومن الاعتقاد الذي ساد سابقاً على نطاق واسع بالترحيب الاجتماعي بالذرية الملكية. فهناك طُرُق عديدة للتعبير عن الأماني الطيّبة نحو الحاكم، إلا أن لدى رعايا الحاكم ـ في ضوء الحجّة السابقة ـ دافعاً أكبر ليكونوا صادقين في دعائهم للملك بطول البقاء. وإذا كان الملك ينوي ويحرص على توريث المُلْك لذريته، فإن هذا لمما يطيل الأفق الزمني للتخطيط ويصبّ في صالح الرعايا.

ولذا فإننا نشهد شيوع عملية "توريث المُلْك" على نطاق تاريخي واسع، رغم أن احتمال كون الابن الأكبر للملك هو أفضل الناس موهبةً لتبوّؤ هذا المنصب هو احتمال يقترب من الصفر. ويعود ذلك في الأغلب إلى إحساس الجميع في المملكة إحساساً فطرياً ـ

بمن فيهم الحاكم الحالي - بأنهم جميعاً يستفيدون عندما يكون لدى الحكّام سبب لتبنّي منظور طويل المدى. وفي نظام الحكم المطلق قد يكون من صالح كل من يهمّه الأمر نشوء إجماع حول من يرجّح أن يكون هو الحاكم المقبل. فمن شأن هذا الإجماع ليس خفض مخاطر نشوب صراع حول الوراثة فحسب، لكنه أيضاً يزيد من الثقة في المستقبل... وبالتالي من حجم الاستثمار والدخل وعائدات الضرائب حتى في الوقت الحاضر. وهكذا فإنه في وجود حُكم مطلق، قد يكون التوارث الملكي أمراً مرغوباً فيه اجتماعياً، لأنَه يمكن أن يُقلل من أزمات الوراثة المحتملة، وأن يعطي الملوك اهتماماً أكبر بالإدارة طويلة المدى لشؤون مجتمعاتهم، والسهر على زيادة إنتاجية تلك المجتمعات.

كيف ينتهي نظام العصابات؟

لقد رأينا كيف أنه، وبرغم من أن اليد الخفية الثانية تُعطي الحاكم المستبد، الذي يتوقع لنفسه حكماً ممتداً، سبباً مدهشاً للاهتمام بإنتاجية إقطاعيته ومنطقه نفوذه، فإنه على الرغم من ذلك يسعى إلى تعظيم "الفائض الصافي" الذي يستطيع انتزاعه من المجتمع لصالحه الشخصي. والأسوأ من هذا، أنه كلما قصر المدى الزمني للحاكم، يُصبح من مصلحته مصادرة مُلكية رعاياه وإلغاء ما أبرمه من عقود عند اقتراضه أموالاً منهم، وأن يصك المزيد من العملة ويطبع المزيد من أوراق النقد. وذلك لكي يحصل على المزيد من المال لنفسه، رغم ما يسببه ذلك من خفض لقيمة النقود في المجتمع. لذا فإن من الطبيعي، رغم ما تحقق تاريخياً من تقدم في ظل نشاط العصابات المستقرة، فإنه من الطبيعي لرعايا الحاكم المستبد أن يفضلوا الاحتفاظ بالفائض الذي يحتجزه الحاكم لأنفسهم، وأن يرغبوا في درجة أكبر من الحماية والأمان لما يتمتعون

به من حقوق للملكية وللتعاقدات التي يبرمونها، عما يمكن أن يوفره لهم نظام يمكنه الارتداد في أي وقت إلى نظام العصابات الجوّلة.

وبناء على ذلك، فإننا إذا وضعنا جانباً المقبولية الأخلاقية للديمقراطية، والبشاعة الأخلاقية لنظام العصابات، فسيظل من الواجب التساؤل حول كيفية التحول من الأنظمة الأوتوقراطية إلى أنظمة أخرى للحكم. فكثيراً ما يفقد الحكام المستبدون مناصبهم، وذلك عندما يدبر تنظيم من الضباط في جيوشهم انقلاباً ضدهم، أو عندما يقوم أحد حراسهم باغتيالهم، أو عندما تؤدي سوء إدارتهم للاقتصاد إلى تجريدهم من الموارد اللازمة لتمويل حاشيتهم، أو عندما يقضون لأسباب طبيعة. هكذا ينتهي حكم الحاكم المستبد إن عاجلاً أو آجلاً، وكثيراً ما ينتهي بأزمة وراثة. لكن الأرجح أن يخلف الحاكم المستبد زعيم عصابة آخر مستقر (أو جوَّال). وعادة لا يؤدي عهد الحاكم الأوتوقراطي إلى ديمقراطية إلا في ظل أوضاع شديدة الخصوصية.

ما هي إذن تلك الظروف الخاصّة التي تفسّر الحالات الاستثنائية التي يخلف فيها نظامٌ ديمقراطي (أو على الأقل تمثيلي وغير أوتوقراطي) نظاماً أوتوقراطياً؟ لقد نشأت أنظمة غير أوتوقراطية، تمثيلية، وديمقراطية نسبياً، قبل عصر حق الاقتراع العام لكل البالغين بوقت طويل. لذا، فإن تركيزنا يجب أن ينصبّ على ما إذا كانت الحكومة ذات الطبيعة التمثيلية قد تمّ اختيارها من خلال التنافس السياسي الحرّ على أصوات الناخبين، وليس على ما إذا كانت قد قامت على التصويت العام للبالغين. وعلينا عند هذه النقطة أن نفكّر في الديمقراطية ـ على نحو ما فعل جوزيف شومبيتر(٤) ـ بوصفها نظاماً تكون فيه الحكومة القائمة عُرضةً لأن تحل أخرى محلها بسبب التنافس الانتخابي الحرّ من جانب حزب أو جماعة بديلة. ورغم أن اتساع نطاق التصويت franchise ذو أهمية محورية في الإجابة على أسئلة أخرى، فإنه ليس مفتاح عملية التحوّل من الأوتوقراطيات إلى

الحكومات التمثيلية. فالتاريخ الحديث يُنبئ بوجود ميل طاغ لدى "الأنظمة التمثيلية ذات التصويت المحدود" للتحوّل إلى التصويت العام للأفراد البالغين في المجتمع. لكن هذه العملية ذات منطق مغاير يختلف عن المنطق موضع البحث الآن.

ولعل أحد الظروف الخاصة التي تدفع باتجاه التحوّل إلى الحكم الديمقراطي، هو الضغوط الخارجية، بل لقد تم فرض تلك الحكومات من الخارج. فلقد تم فرض الديمقراطيات، على سبيل المثال، عند نجاح الديمقراطيات في هزيمة الديكتاتوريات. إن أغنى الدول وأكثرها تفوقاً من الناحية التكنولوجية هي في معظمها دول ديمقراطية؛ وهذا ما كان عليه الحال منذ زمن. وكانت حالات انتصار الديمقراطيات في تنافسها العسكري مع الأوتوقراطيات أكثر من الحالات التي مُنيت فيها بالهزيمة أمامها[٥]. ولقد قامت الديمقراطيات المنتصرة بفرض مؤسسات ديمقراطية على الشعوب المهزومة في ألمانيا الغربية واليابان وإيطاليا بعد الحرب العالمية الثانية. ومما ساعد هذه الشعوب على تقبّل المؤسسات الديمقراطية تلك الذكريات الحيّة للكوارث التي ترتبت على أنظمة الحكم الأوتوقراطية التي عاشوا في ظلها. كما كان الضغط والتأثير الخارجي هو أيضاً السبب في قيام عدد آخر من الحكومات الديمقراطية.

النشأة المستقلة للديمقراطية

من الصعب إيراد أسباب خاصة لتفسير التحوّل إلى الحكومات التمثيلية تكون ذات طبيعة ذاتية وتلقائية. ومع أنه من السهل المحاججة بأن تلك الدول التي حقّقت الديمقراطية ذاتياً كانت تنعم بثقافات ديمقراطية أو قادة ينكرون ذواتهم، فإن هذا الأمر يكون مَهْرَباً إذا جاء في السياق الحالي. إذ إنني أفترض دافع السلوك النفعي self-interested الذي تنطوي عليه استعارة نمط السلوك الإجرامي أو

المُشابهة بالجريمة، المذكورة سابقاً، عند تحليل أوضاع الحكام المستبدّين، فلا ينبغي لي الاعتماد على تقويم دوافع أكثر نبلاً لتفسير نشأة الديمقراطيات. ولكن عوضاً عن ذلك، سوف أحاول تفسير التحوّل الذاتي نحو الديمقراطية، في إطار توسيع نطاق النظرية التي استخدمتها لتفسير الحكم الاستبدادي.

وتشير هذه النظرية إلى أن غياب الشروط الأساسية المُنْشِئة للحكم الاستبدادي تُعتبر شرطاً أساسياً في نشأة الديمقراطية. وتتمثل المهمة عندئذ في تفسير لماذا أن القائد الذي نَظَّم أو ساعد في تنظيم عملية الإطاحة بنظام الحكم الأُوتوقراطي لم يلجأ إلى تنصيب نفسه ديكتاتوراً! لقد رأينا أن "الأوتوقراطية" هي من أكثر المناصب إدراراً للدخل والحصول على المكاسب والمزايا. ولقد نصّب معظم مدبري الانقلابات وحالات التمرد أنفسهم حكّاماً مستبدّين. وهكذا، فإن هذه النظرية تتنبأ بأن الديمقراطية يرجّح أن تنشأ ذاتياً عندما يعجز أي من الأفراد (أو قادة الجماعات) ممن ساعدوا على قلب النظام الأوتوقراطي عن تنصيب أنفسهم حكّاماً مستبدين.

ويُمكننا بالتالي أن نستخلص أن توقف الاستبداد وبزوغ الديمقراطية إنما كان يتمّ عبر التاريخ بمحض الصدفة في اللحظة التي يتحقّق فيها توازنٌ دقيق بين مجموعة صغيرة من القادة أو الجماعات أو الأُسر، حيث تتوزع عناصر القوة فيما بينها، مما يجعل من غير الحكمة أن يحاول أي قائد (أو أية مجموعة) التغلّب على الآخرين والاستئثار بالسلطة. وعلى الرغم من ذلك، فإن هذا الاستنباط لا يسمح لنا في حد ذاته بالتوصل إلى نتيجة جوهرية، وإنما يشير فقط إلى أحد الاستخلاصات الأساسية التي جرى استنباطها عبر بعض أدبيات التاريخ والعلوم السياسية حول نشأة الديمقراطية.

وإذا كانت نظرتنا هنا صحيحة، فإن هذا يعني توافر قدرٍ كبيرٍ من الحقيقة والمصداقية في التفسير المُحافظ للتاريخ البريطاني، وفي تفسيرات الديمقراطية المقدمة من بعض علماء السياسة من أمثال دال

Robert Dahl أو ڤانهانن Tatu Vanhanen[٦]. وتشير الدراسات التاريخية والاستقرائية حول بريطانيا والولايات المتحدة وغيرهما إلى ارتباط نشأة الديمقراطية في تلك البلدان بنوع من التوزّع التعدّدي للسلطة.

ومع ذلك، فمن الضروري مرة أخرى العودة إلى منطق النظرية للعثور على شرطين آخرين للظهور الذاتي للحكم التمثيلي. فحتى عند توافرِ توازنٍ للقوى يمنع أي زعيم بمفرده من السيطرة الكاملة على مجمل الأراضي، فإن هذا الزعيم قادرٌ على تنصيب نفسه حاكماً مستبداً على قطعة فقط من هذه الأراضي. وبالتالي، يُمكن أن يُؤدي توزّع السلطة والموارد فوق مساحة واسعة من الأرض إلى نشوء مجموعة من الأوتوقراطيات صغيرة النطاق، وليس بالضرورة إلى الديمقراطية. ولكن إذا اختلطت المجموعات المتنافسة على رقعة متسعة من الأرض، فلا يكون هناك مجال لممارسة الديكتاتوريات صغيرة النطاق، على النحو السابق ذكره. لذا، فإن شرطاً ثانياً للظهور الذاتي للديمقراطية هو ألا تكون القوى المتنافسة، التي يقوم بينها توازن قوى تقريبي، موزَّعة بشكل متفرّق يجعل الأوتوقراطيات الصغيرة أمراً قابلاً للتحقيق[٧].

ويتمثّل الشرط الثالث في ضرورة عدم تعرّض المساحة التي تنشأ فيها ترتيباتِ ديمقراطية للغزو من قبل الأنظمة المجاورة، سواء بفضل الموانع الجغرافية الطبيعية أو أسوار المدن أو ظروف أخرى من حُسن الطالع[٨]. ولقد شهدنا في الفصل الأول أن الحاكم الأوتوقراطي يُجبي من الضرائب ما يفوق وأحياناً بكثير، ما ينفقه على المنافع العامة. ويترتب على ما سبق أنه، مع بقاء الظروف الأخرى على حالها، فإنه كلما كبرت المساحة الخاضعة لحكمه وازداد عدد دافعي الضرائب التابعين لسلطته، كلما زاد ما يجمعه من فائض. وهكذا، فكما أشار نيسكانن في تعليق له على صياغة سابقة من نفس الحجّة (التي نسوقها في هذا الكتاب)، يتوافر الدافع لدى الحكّام

المستبدّين لتوسيع رقعة الأراضي الخاضعة لهم من خلال الغزو والعدوان[٩]. بينما لا يوجد هذا الدافع لدى الديمقراطيات ذات الميل إلى توسيع نطاق الانتخاب العام ليشمل كافة أراضيها.

منطق اقتسام السلطة

فلنفرضْ أن توازناً ما للسلطة قد قام ما بين القوى المختلفة، بحيث لا يمكن لقائدٍ واحدٍ أن يصبح ديكتاتوراً بمفرده، وأن الشروط الأخرى لتوافر الحكم غير الأوتوقراطي قد توافرت بالفعل، ما هو عندئذ المخرج الأفضل الممكن لكل قائد؟ من الواضح أن الحل الأفضل هو اقتسام السلطة، إذ إن هذا الحل هو أفضل من فقدان أي نفوذ وعدم حيازة أية سلطة. لذا فإن القائد الذي لا يمكنه أن ينفرد بالسلطة، يتوافر لديه الحافز للتعاون مع آخرين لإقامة حكم غير أوتوقراطي. وإذا اختلطت الجماعات بعضها ببعض، ولم تكن محدودة بحدود إقليم بعينه، فقد يعجز زعماؤها عن أن تكون لهم سيطرة كاملة عليهم. لذا، فإن الخيار الأفضل لهؤلاء القادة هو إقامة حكومة تمثيلية يُمكنهم من خلالها، بوصفهم ممثلين للجماعات التي يقودونها، المشاركة في السلطة. وفي حال لم يتمكن أحدٌ من التأكد مسبقاً من نتيجة الانتخابات، فإنه بوسع كل مجموعة، من خلال التحالف مع مجموعات أخرى، ضمان ألا تحتكر جماعةٌ بعينها السلطةَ دوماً من خلال الانتخابات.

وإذا كان بوسع جماعة صغيرة تعيش على الصيد وجمع الثمار اتخاذ كافة القرارات المهمّة بالإجماع من دون الحاجة إلى وظيفة الحاكم المتفرّغ، فإن الوضع يختلف عندما يقوم كل قائد (زعيم) بتمثيل عدد كبير من الناس. عندئذ يتطلّب الحفاظ على السلم الأهلي وتوفير السلع العامة للجميع، وجود حكومة نظامية ذات مستويات تراتبية فيما يخص مسؤوليها، لإنتاج السلع العامة المطلوبة. وينبغي أن يكون لدى هذه المستويات الحكومية السلطة لأن تجبر المواطنين

على دفع الضرائب. ومن الواضح أن عليها أن تملك ما يكفي من السلطة لكي تحافظ على السلم. وحيث إن هناك في العادة حاجة إلى القوة العسكرية للتعامل مع الدول الأخرى، فإن أعلى مسؤول في السلطة التنفيذية في البلاد سوف يكون مسؤولاً في العادة عن الجيش وعن الجهاز الحكومي المنوط بهما فرض القوانين وتطبيقها.

هكذا تُعطي أية حكومة قائدها، خاصةً إذا كانت حكومة حديثة، بعض السلطات الاستثنائية التي يُمكنها تسهيل ما يُمكن لهذا القائد إعداده من خطط لكي يصبح حاكماً مستبداً. ونظراً إلى أن المنافسين الديمقراطيين يُمكن أن يكونوا مزعجين للغاية، كما يمكن لوضع الحاكم الأوتوقراطي أن يكون مجزياً للغاية، فإن عدداً من قادة الحكومات التمثيلية قد انتهزوا ما أُتيح لهم من فرص لتبوّؤ منصب الرئاسة مدى الحياة أو حيازة ألقاب أوتوقراطية أخرى. وهكذا تنتقل السلطة في حكومات تمثيلية إلى أيدي حكام أوتوقراطيين، ابتداءً من أدوار أخرى في إطار الدولة كقيادة القوات المسلحة مثلاً. وهكذا لا يُقدَّر للكثير من ترتيبات اقتسام السلطة الاستمرار زمنياً كحكومات تمثيلية.

منطق حدود السلطة

دعونا نتذكر الحوافز التي حدت بالمجموعة الصغيرة من القادة لاقتسام السلطة في المقام الأول. كان ميزان القوى هو ما منع هؤلاء من أن يصبحوا هم أنفسهم حكّاماً مستبدين. أي أنه كان لدى كلٍ منهم الدافع ليقلّص من احتمال تحوّل أحد القادة الآخرين ليغدو مرشحاً لدور الحاكم المستبدّ. ولا يرجع ذلك إلى أن المنافس السياسي الذي يحقّق السيطرة قد يرغب في القضاء على منافسيه الأساسيين فحسب، بل وإلى الرغبة في تلافي أن يكون هو نفسه ضحية عمليات الابتزاز الأوتوقراطي.

ونظراً لما ينطوي عليه المنصب التنفيذي الأعلى في الحكومة

من سلطة، فإن الأدوات المطبّقة لمنع ظهور الأوتوقراطيات لا تنجح دائماً. إلا أن من يوافقون على اقتسام السلطة تكون لديهم دوافع قوية لإنجاح أسلوب عمل هذه الآليات، ولذا فهي تنجح في بعض الأحيان. لذلك من اللافت أن شروط نشأة الحكومات التمثيلية أو الديمقراطية المستقلة تؤدّي في نفس الوقت إلى إرساء هياكل وإجراءات تحدّ من سلطة الحكومة، وخاصةً سلطة رئيسها التنفيذي.

إقرار الحكومات التمثيلية لحق الملكية والحقوق التعاقدية

عندما يتمتع مجتمع ما بنظام آمن ومستقر، فإن السبيل الأفضل أمام أفراده لتحقيق مصالحهم هو الإنتاج والتبادل التجاري الذي يولِّد المنافع لطرفي التبادل. ولكي ينتجوا بكفاءة، فهم بحاجة إلى ترتيبات تُجدّد وتحمي حقوق الملكية. وحتى يحقّقوا مكاسب من تلك التجارة النافعة لطرفيها، فإن ذلك يتطلّب وجود طرفٍ ثالث يضمن تنفيذ التعهدات والتعاقدات. وهكذا يصبح من الصالح العام إقامة آليات لتحديد وحماية حقوق الملكية ووضع التعاقدات موضع التنفيذ وحل الخلافات الناشئة عنها. ولذا يصبح في مصلحة من يقيمون حكومة تمثيلية، ويسهرون على الحفاظ عليها، إرساء نظام قضائي عادل لضمان تنفيذ التعاقدات وحل الخلافات.

فإذا كانت هذه المحاكم وهيئاتها القضائية تحت سيطرة صاحب السلطة التنفيذية الأعلى في الحكومة، فبالإمكان استخدامها بالتعاون مع السلطات الحكومية الأخرى لزيادة سلطة رأس الحكم. وإذا خضع من يسوّون الخلافات القضائية الخاصّة بالملكية لأوامر ونفوذ رأس الحكم، يُمكن للأخير المطالبة بأية ملكية يشاء. وإذا كان بالإمكان معاقبة من يعارضون رأس الحكم بأمرٍ منه، فمن المرجح أن ينشأ حكم أوتوقراطي. كما تنشأ مشاكل أقلّ حدةً، فيما لو كانت المحاكم تحت سيطرة مسؤولين سياسيين ذوي سلطة أو نفوذ أقلّ.

لذا يتوافر الحافز لدى من يُجرون ترتيبات اقتسام للسلطة لكي يسعوا إلى أن تكون ترتيبات حلّ المنازعات حول الملكية والتعاقدات ـ وحول تفسير بنود القانون ـ بأيدي من هم ليسوا أطرافاً في هذه النزاعات أو أصحاب مصلحة فيها. إذ إن عدم كونهم طرفاً في النزاع يجعل من المرجّح أن ينبني قرارهم على أساس قناعتهم بما هو الصواب، أي بما يتوافق ومبادئهم الأخلاقية ومع روح القانون. وتشير التجارب إلى أن هذه الترتيبات الاجتماعية يُمكن أن تعمل بشكل مقبول على الأقل. ويلاحظ أيضاً أن الهياكل ذاتها التي أنشأها من يقتسمون السلطة ليضمنوا ألا يصبحوا ضحايا ما سلبهم إياه الحاكم المستبدّ، هي التي تحمي أيضاً حقوق الملكية والحقوق التعاقدية.

ولا توجد في الأوتوقراطيات، حُكماً، سلطةٌ تعلو سلطةَ الحاكم المستبد، وبالتالي لا توجد آلية لضمان ألا يقوم ذلك الحاكم بمصادر مُلكية رعاياه. وعلى النقيض من ذلك، فإن منطق اقتسام السلطة ذاته والمُنشِئ للحكم التمثيلي، يولِّد مثل هذه الآليات.

الثورات المجيدة

في كثير من الأحيان، لم يكن الانتقال من الأوتوقراطية إلى الديمقراطية انتقالاً ذاتياً، والكثير من الحكومات التمثيلية التي قامت في القرن العشرين وحتى خلال القرن التاسع عشر يدين بعض الشيء لنموذج الحكومات التمثيلية الذي قام في المملكة المتحدة والولايات المتحدة وأحياناً لديمقراطيات أخرى أيضاً. ولقد تأثرت الديمقراطية التي قامت بمقتضى دستور الولايات المتحدة الأميركية بالتسوية السياسية التي عرفتها بريطانيا خلال الثورة المجيدة عامي ١٦٨٨ ـ ١٦٨٩، كما تأثرت بها الديمقراطيات التي نشأت في المناطق التي تمتعت بوضعية الحُكم الذاتي في إطار الإمبراطورية البريطانية.

وهكذا، فإننا نركّز هنا على نشأة حكومة تمثيلية حقّة في

بريطانيا مع مجيء الثورة المجيدة وعلى إقرار دستور الولايات المتحدة بعد ذلك بقرنٍ من الزمان. ورغم نقص ما لدينا من معلومات حول ديمقراطيات أخرى لم تتمتع باستمرارية حتى يومنا هذا، فإن ديمقراطيات مستقلّة وتمثيلية الطابع قد قامت على سبيل المثال في البندقية وفلورنسا وجنوا وبعض "الدول ـ المدن" في شمال إيطاليا، وفي الجمهوريات الأثينية والرومانية. وعلى أية حال، فلسوف أترك مسألة ما إذا كان قيامها يدعم النظرية التي أُدافع عنها أو ينقضها للآخرين.

ومن حُسن الحظ، فإن النشأة الأولى للحكومة النيابية في إنجلترا يتفق تماماً مع منطق التحوّل الديمقراطي الذي تتنبأ به هذه النظرية. إذ لم يخرج منتصر دائم من الحروب الأهلية البريطانية في منتصف القرن السابع عشر. ولقد كان هناك قدرٌ من التوافق ما بين اتجاهات البروتستانتية البريطانية وتياراتها، من ناحية، وبين القوى الاجتماعية والاقتصادية المتصلة بها، من ناحية أخرى. كما كان هناك إرثٌ كبير من الاقتتال المرتفع التكلفة من دون وجود من هو قادر، بعد كروموِيل Cromwell، على هزيمة الآخرين كافة. ربما كان بإمكان "الملوك من آل ستيوارت" العائدين إلى سدة الحكم القيام بذلك، إلا أن كثرة أخطائهم والخيارات التي انتهت بتوحيد قرابة جميع الاتجاهات السياسية البروتستانتية المناهضة لهم، أدّت في النهاية إلى هزيمتهم.

لم يكن أي من المنتصرين، قادةً كانوا أم جماعات أم اتجاهات، بالقوة الكافية لفرض إرادتهم على الآخرين أو خلق أُوتوقراطية جديدة. واتساقاً مع المنطق السابق، فإن الحكومات التمثيلية والديمقراطية نشأت، جزئياً، نتيجة عجز أياً كان عن تنصيب نفسه ملكاً ذا سلطة مطلقة. وعلى نحو ما تتنبأ هذه النظرية، فإن القادة الذين قاموا بالثورة المجيدة توافر لديهم الدافع لكي يقوموا بوضع ترتيبات لتقاسم السلطة، تُقلِّص من إمكانية حصول أي شخص

آخر على سلطة مطلقة عليهم. وتمثَّل الخيار الأفضل لكل من هؤلاء القادة في الاتفاق على أن تكون اليد الطولى لبرلمان يمثّلهم جميعاً، مع تقييد سلطة الحكومة والملوك الذين قاموا بتنصيبهم. ولقد كسب من قام بالثورة المجيدة من قادة وجماعات متفرقة من تأمين أنفسهم ضد الحكم المطلق للآخرين؛ وذلك من خلال حكّام مستقلين ووثيقة بالحقوق الأساسية Bill of Rights وتعميق الاحترام للقانون العام.

وبوجود ملكية مقيدة السلطة، وقضاة مستقلّين وقانون عام أكثر استقراراً، ووثيقة الحقوق الأساسية، أصبح لدى الناس في إنجلترا قدرٌ عالٍ نسبياً من الثقة في أن ما يبرمونه من تعاقدات سوف يُنفّذ دونما تحيّز، وأن حقوق الملكية ستظل في مأمن حتى لمنتقدي الحكومة. وجرياً على المنطق الذي أوردناه، نرى أن الترتيبات والهياكل التي قللت من خطر أن يُصبح من أقاموا هذه الترتيبات لاحقاً ضحايا لحكم أوتوقراطي جديد، كان من تأثيرها أيضاً زيادة تأمين حقوق الملكية والثقة في تنفيذ التعاقدات. وفي واقع الأمر، كانت الحقوق الفردية وحقوق الملكية وتنفيذ التعاقدات أكثر أمناً على الأرجح في بريطانيا بعد عام ١٦٩٨ مما كان عليه الحال في أي مكان آخر. وكانت بريطانيا هي المكان الذي بدأت فيه الثورة الصناعية في تاريخ لم يتأخر كثيراً عن الثورة المجيدة.

ورغم أن نشأة الحكم الوطني الديمقراطي في الولايات المتحدة يعود جزئياً إلى احتذائها نموذج بريطانيا العظمى، فإن من أسبابه أيضاً عدم وجود أية مجموعة أو مُستَعْمرة قادرة على قمع الآخرين. فلقد اختلفت المستعمرات الثلاث عشرة جميعاً حتى حول مسائل مثل الرق والدين.

وكانت المستعمرات المنفصلة قد عاشت بشكل عام تجربة ديمقراطية داخلية في ظل الحكم البريطاني، وشملت ديانات ومجموعات اقتصادية مختلفة. وكان واضعو الدستور الأميركي بالطبع

منشغلين بأهمية توزيع السلطات ووضع الضوابط والتوازنات المانعة للأوتوقراطية. ومرة أخرى، بالتوافق مع الحجّة التي ناقشناها أعلاه، أدت هذه الضوابط والتوازنات، علاوة على استقلال المحاكم والمجموعة الكبيرة من الحقوق الفردية التي ضمنتها "وثيقة الحقوق الأساسية"، ليس إلى تقليل احتمال قيام حكم استبدادي فحسب، وإنما إلى حماية حقوق المُلكية والحقوق التعاقدية أيضاً.

سلطة تنفيذية محدودة وحقوق أقوى للملكية

رغم توافر قدر أكبر من المعلومات (على الأقل بالنسبة لي) بخصوص "المدن ـ الدول" في شمال إيطاليا، فمن المؤكد أنه لا يوجد نقص في الأمثلة حول سريان نفس المنطق في مناطق أخرى. وأحياناً عند قيام كُبريات الأسر وكبار التجار بتنظيم حكومة لمدينتهم، فإنهم كانوا يحرصون على توفير قدر من اقتسام السلطة من خلال التصويت، وكذلك على الحد من إمكانية أن يتمكّن صاحب أعلى سلطة تنفيذية في الحكومة من تولّي السلطة بشكل مطلق. وخلال فترة ما من تاريخ مدينة جنوا الإيطالية، كان يتعيّن على الحاكم الإداري أن يأتي من الخارج، أي ألا يكون عضواً في أي من الأسر صاحبة النفوذ في المدينة. وبالإضافة إلى ذلك، كانت مدة ولايته محدودة بفترة زمنية معيّنة، وكان ممنوعاً من الزواج من بنات الأُسر المحلية[١٠]. وفي مدينة البندقية، وإثر محاولة أحد الوجهاء في المدينة Doges أن يُصبح حاكماً أوتوقراطياً، تم قطع رأسه عقاباً على جريمته. وعقب هذه الحادثة، صار يسير وراء من خلفوه في هذا المنصب سيّافٌ رمزي يحمل سيفه في المواكب الرسمية، وذلك للتذكير بالعقوبة التي يمكن أن تحل بمن تسول له نفسه أن يصبح حاكماً مستبدّاً[١١].

وكما تتنبأ النظرية، نجحت هذه "الدول ـ المدن" نفسها بأن تكون لها محاكم متقدمة، ونظام متطور لتنفيذ العقود وحماية حقوق

الملكية بما يفوق ما كان قائماً في الممالك الأوروبية الأخرى المعاصرة. وكما هو معروف جيداً، فقد أنشأت هذه "المدن ـ الدول" أكثر الاقتصادات تقدماً في أوروبا، فضلاً عن ثقافة عصر النهضة.

ومن المعروف، أنه من الصعوبة بمكان حماية التراكمات الكبيرة للمخزون السلعي والأصول الرأسمالية في المدن من شبح المصادرة. وعادةً ما يكون أصحاب الثروات الضخمة أهدافاً واضحة للقروض الإجبارية ولأشكال الابتزاز المختلفة من جانب الأوتوقراطيين. كما يكون توافر رأس المال في المدن شديد الحساسية لمعدل العائد على رأس المال (المُصحَّح بمعامل المخاطرة) على نحو لا ينطبق على أصول أخرى مثل الأرض والموارد الطبيعية. وهكذا تضرّ المصادرات والابتزاز الأوتوقراطي بنمو المدن، بينما يشجع احترام حقوق الملكية والتعاقدات هذا النمو. وكما أوضح المؤرّخان دولونغ De Long وشيلفر Shleifer، فإن مدن أوروبا القرون الوسطى، وفي بواكير العصر الحديث التي لم تقع تحت سيطرة أوتوقراطية، نمت بمعدل أكبر كثيراً من المدن التي رضخت لمثل هذا النوع من السيطرة[١٢].

الديمقراطية المستديمة تعني استدامة حقوق الملكية واستمرار التعاقدات

رغم ما قد يكون لدى المساهمين في إقامة الحكومة التمثيلية من دافع إلى هيكلة الحكومة والسلطات على نحو يحدّ من سلطة رئيسها ومن احتمال أن ينصّب نفسه حاكماً مستبداً، فقد لا ينجحون في ذلك. وكما أشرنا، فلا بد أن يكون لدى صاحب السلطة التنفيذية الأعلى في الحكومة من السلطة ما يزيد في قدرته على أن يصبح حاكماً مستبداً. ومن ناحية أخرى، إذا تمادى القائمون على إنشاء حكومة تمثيلية في تقييد السلطة التنفيذية، فإنهم يتركون الحكومة

عاجزة عن التحرّك السريع وأكثر عُرضةً للهزيمة ولسيطرة الأعداء الأجانب والمحلّيين. ونتيجة لهذه الموازنة الدقيقة، فكثيراً ما تنتهي الديمقراطيات سواء بفعل الخطأ أو الكوارث.

وعادة لا تفضي إقامة الديمقراطية وإجراء الانتخابات بالضرورة إلى تأمين حقوق الملكية وضمان سريان التعاقدات. فلا يُمكن للحقوق الفردية التي توفرها الديمقراطية أن تكون آمنة ما لم تكن الديمقراطية نفسها كذلك. إذ يُمكن لحقوق الملكية والتعاقدات أن تُهدر بواسطة مسؤول حكومي مُنتخب في سبيله إلى السلطة الأوتوقراطية. كما يمكن نفيها من خلال مصادرة رأس المال وخفض قيمة العملة ونزع ملكيات "الأقليات" التي لا تتمتع بشعبية في البلاد؛ وتلك إجراءات يُمكن أن تلجأ إليها قيادة الديمقراطيات الهشّة في محاولتها للبقاء قيد الوجود. وبناءً على ذلك، فلا توجد صلة عضوية ما بين إقامة ديمقراطية أو إجراء الانتخابات مرة واحدة أو عدة مرات، من ناحية، وبين تأمين الحقوق الفردية وضمان سريان التعاقدات، من ناحية أخرى.

وعلى النقيض من ذلك، لعلّ أهم صلة وأكثرها جوهرية هي ما بين ديمقراطية (أو حكومة تمثيلية مستديمة) وبين حقوق الملكية والتعاقد ذات الأهمية لتحقيق التقدم الاقتصادي. وهذه الصلة متضمنة في الشروط المنطقية التي يحتاجها استمرار الديمقراطية. وبالطبع، لا تكون الديموقرطية قابلة للحياة إذا لم يتم احترام حكم القانون، وخاصةً عندما يتم دعوة أعضاء الإدارة القائمة إلى مغادرة مقاعد الحكم. كما لا بقاء لديمقراطية لا يتمتع فيها معارضو الإدارة القائمة بحرية التعبير وكافة الحقوق التي يكفلها القانون، بما في ذلك حقوق الملكية وحرية التعاقد. وإذا تمتع معارضو الإدارة صاحبة السلطة بهذه الحقوق، فهذا يعني تلقائياً أن المواطنين الآخرين لا بد وأنهم يتمتعون بها.

وببساطة، فإن حقوق الملكية هي الحقوق الفردية التي تتعلق بالأشياء التي يُمكن بيعها وشراؤها. وكما ذكر جيمس ماديسون James Mdison ببراعة: «وكما يُمكن أن يُقال إن للمرء الحق فيما يملك، كذلك فإنه يملك حقوقه»[١٣]. وهكذا، فإن المحاكم والقضاة المستقلّين واحترام القانون والحقوق الفردية التي يتطلبها بقاء الديمقراطية، تنطوي ضمنياً على حقوق آمنة للملكية وحقوق التعاقد.

وكما يشير النهج السابق بيانه في التفكير، فإن المجتمعات الوحيدة التي يُمكن الوثوق باستمرار حقوق الملكية والتعاقد فيها عبر الأجيال هي المجتمعات الديمقراطية، نظراً لأن الحاكم الأوتوقراطي عادة ما يكون ذا أفق زمني قصير. وحيث لا توجد في ظل الحكم الأوتوقراطي سلطةٌ مستقلةٌ تؤمّن وراثة نظامية وقانونية للسلطة، توجد دائماً درجة عالية من "عدم اليقين" حول ما يمكن أن يحدث بذهاب الحاكم الحالي.

ولا يوفّر التاريخ ولو مثالاً واحداً لتسلسل طويل متتابع من الحكّام الذين حكموا حُكماً مطلقاً، وقاموا باحترام حقوق الملكية والتعاقد الخاصة برعاياهم. ويجب الاعتراف بأن ظروف حكم الحكّام الديمقراطيين وأفقهم الزمني ومدة استمرارهم في المنصب ربما كانت أقصر مما هي لدى الطاغية، الحاكم المستبد التقليدي. وتفقد الديمقراطيات نتيجة لذلك الكثير من كفاءتها في العمل. ولكن في الديمقراطيات المستقرّة، ذات الخلافة التي يُمكن التنبؤ بها في ظل حكم القانون، لا يكون ضمان وصيانة الحقوق الفردية مسألة قصيرة الأجل على نفس المنوال. إذ يقوم العديد من الأفراد، في الديمقراطيات المستقرّة، بإبرام تعاقدات طويلة المدى، وإنشاء وقفيات trusts لأحفادهم، أو يُنشئون مؤسّسات يتوقعون أن تستمر إلى أجل غير مسمى. وهم بذلك يظهرون كما لو أنهم يتوقعون أن تكون حقوقهم القانونية مستقرة للأبد.

وفي ضوء المسح الإحصائي الذي قُمت به أنا وبعض زملائي في معهد IRIS حول جميع الدول التي تتوافر بشأنها البيانات المطلوبة، تأكد لنا وجود علاقة وثيقة بين مدة بقاء النظام الديمقراطي في الحكم ودرجة تأمين وضمان حقوق الملكية والتعاقدات في مجتمع ما[١٤]. ووجدنا كذلك أنه فيما يتعلق بالأوتوقراطيات، فإنه كلما طالت فترة حكم الحاكم المستبدّ، كلما تحسّن وضع حقوق الملكية والتعاقدات. وتتفق هاتان النتيجتان تماماً مع النظرية التي أوردناها هنا.

لا مجال للدهشة إذن في أن يلجأ رأس المال إلى الهرب من الدول ذات الديكتاتوريات القصيرة أو العابرة، حتى عندما يكون رأس المال ذا قيمة كبيرة نتيجة ندرته في هذه الدول. ويهرب رأس المال هذا إلى البلدان ذات الديمقراطيات المستقرّة حتى وإنْ كان معدل العائد على رأس المال متواضعاً نسبياً في تلك البلدان. ولنفس السبب، فإن أرباح الأنشطة "ذات الكثافة التعاقدية"، مثل الصيرفة والتأمين وأسواق المال، تجنيها البلدان ذات الديمقراطيات المستقرة، كالولايات المتحدة والمملكة المتحدة وسويسرا. ورغم ما تثبته التجربة من أن بعض الدول الفقيرة نسبياً يُمكنها أن تنمو بسرعة استثنائية عندما يحكمها ديكتاتور قوي، يتصادف أن تكون لديه سياسات إقتصادية جيدة بشكل غير معهود، إلاّ أن مثل هذا النمو لا يستمر، في العادة، إلا لفترة حكم ديكتاتور واحد أو اثنين على الأكثر. وهكذا يجب ألاّ يُدهشنا كون جميع الدول تقريباً، التي استمتعت بأداء اقتصادي جيد عبر الأجيال، كانت دولاً ذات حكومات ديمقراطية مستقرّة.

الفصل الثالث

المساومات وتكلفة المعاملات والفوضى

سوف نقوم لاحقاً في هذا الكتاب بتوسيع النظرية التي أرسيناها في الفصلين الأول والثاني. ومع ذلك، ليس من المبكر التساؤل: ما هي التحذيرات والتحفّظات المُصاحبة للنظرية التي تمّ تقديمها حتى الآن؟ وما هي أفضل نظرية بديلة؟

النظرية بسيطة (كما ينبغي لها أن تكون). لكن الحقيقة معقدة بشكل محيِّر، وهناك دائماً المخاطرة بتعقيد هذا الواقع بشكل يصعب الإحاطة بكل جوانبه. فعلينا، على سبيل المثال، تذكّر السبب الاحترازي لاستخدام المشابهة بالسلوك الإجرامي. إذ إن بعض السبب في تقديم هذا المثال الرغبة في التأكيد على نقطة مؤداها أننا لا نتناول سوى الاستخدام النفعي للسلطة. وباستخدامنا لمثال "رجال العصابات"، تم تجريد ثراء الواقع الإنساني وتنوّعه بشكل لافت للنظر. وهكذا هناك مجال لتذكيرنا - على سبيل المثال - بوجود مستبدين خيِّرين Benevolent despots، وليس رجال عصابات مستقرّين فحسب.

وعندما يتمّ تطبيق فرضية النفع الذاتي البحت دونما تمييز، ليس على الحكّام المستبدين فحسب، بل وعلى حكم الأغلبية وغيرها من المصالح الأخرى الحاكمة أيضاً، عندئذ يصبح بالإمكان مُقارنة تداعيات مصالح الحاكم المستبد بالمصالح الأكثر تعميماً لحكم الأغلبية، والتأكد بذلك من أن النتائج الأفضل في ظل هذا الحكم لم

تنشأ عن تسريب فرضية، بشكل واعٍ أو لاواع، حول وجود نبل أكبر في السلوك في حالة حكم الأغلبية. وهكذا يصبح من المدهش أكثر اكتشاف أن الأغلبية والمصالح الحاكمة الأخرى ذات المصالح المعمّمة في المجتمع تقوم أحياناً بمعاملة الأقليات معاملة جيدة تُماثل معاملتها لأعضائها هي، وتوفّر لها قدراً مثالياً من المنافع العامة. ذلك أن هذه النتيجة تنبع من فرضية أن الأغلبية لا تقل أنانية وقلة في الوازع الأخلاقي عن رجل العصابات. ومع ذلك فمن المهم الاعتراف بأن الفرضية القائلة إن الأغلبية والمصالح الحاكمة الأخرى ذات طبيعة نفعية ذاتية هو نوع من التبسيط المخلّ.

ويكون خطر الوقوع في الخطأ بشكل أكبر إذا اتبعنا فرضيتي القائلة بأن الأغلبية تتمتع بقدر من التماسك يسمح لها بخدمة مصالحها. فكما سنرى لاحقاً، بالرغم من أن الافتراض بأن الغالبية والمصالح الحاكمة الأخرى تتصرف وكأنها كتلة صمّاء تبحث عما هو أمثل بالنسبة لها، يعبّر بالتأكيد عن بعض أهم أوجه الحقيقة، إلا أنه يقصّر عن الأخذ في الاعتبار المصالح الخاصة للجماعات المختلفة. ورغم أننا سنكون قادرين على التعامل مع هذه المشكلة لاحقاً، لكن التذكير واجب هنا بأنه بنفس القدر الذي يتعيّن فيه اللجوء إلى التبسيط لأغراض التقدّم الفكري، فإنه من الخطر غضّ النظر عما تم إغفاله من فروض وحقائق. هكذا فإن النظرية السابقة ينبغي أن يُصاحبها دوماً التحذير القائل: «استخدمها بحذر!». ولكن السؤال الحقيقي هو: كيف تصمد النظرية التي نطرحها هنا للمقارنة مع النظريات البديلة.

في واقع الأمر، فإنه ـ وباستثناء وحيد ـ لا توجد نظريات بديلة تتعامل مع القضايا التي تناولناها في الفصلين الأول والثاني. وعلى الأغلب، لا يوجد سوى خليط من الحجج الظرفية وبعض المصطلحات البرّاقة. لكن من المرجّح أن تكسب نظريتي بسهولة

بسبب غياب المنافسة. فعندما تكون المنافسة بين شيء ما ولاشيء، فلا بد للشيء أن ينتصر حتى وإنْ اعتوره الكثير من أوجه القصور.

ومع ذلك هناك نظرية بدئية Prototheory بديلة بدأت في الظهور مؤخراً في الأدبيات. ولا زال هذا البديل في طور التشكّل ولم يتم طرحه بشكل عام (وواضح ودقيق في نفس الوقت). وهناك أجزاء من هذا البديل تمّت صياغتها في نماذج رياضية صارمة، إلا أن هذه النماذج تفتقر إلى القابلية للتعميم. ولذا يحتاج مشروع النظرية "البديلة" إلى بعض التطوير الإضافي قبل أن يُفصح بشكل كامل عما تنطوي عليه تلك النظرية من إمكانيات، وسوف أحاول أن أقوم بتطويرها في هذا الفصل.

ورغم أنني سأخلص، في النهاية، إلى أن هذه النظرية تؤدي الغرض على نحو ما تفعل النظرية التي قُدِّمت في الفصلين الأول والثاني، إلا أنها مفيدة لأغراض متعددة، وتوفّر لنا نظرات في العمق ذات قيمة كبيرة. واعتقادي هو أن من يهوون النظرية الاقتصادية سوف يجدون هذا الفصل من أمتع أجزاء الكتاب.

يبدأ مشروع النظرية البديلة بعقد مشابهة مع الصفقات الطوعية التي يجري إبرامها في ساحة السوق. وإذ ينتمي الكثير من تلك النظرات الجيدة الكامنة في جنين النظرية البديلة إلى تحليلات ما يُطلق عليه عادة "مدرسة شيكاغو للاقتصاد السياسي"، إلا أنها قد استفادت أيضاً مما حققه اقتصاديون ومؤرّخون اقتصاديون آخرون ذوو انتماءات فكرية أخرى. ويتطلب فهم "مشروع النظرية البديلة" الإلمام بالأفكار الأساسية حول: "المكاسب من التجارة"، و"تكلفة المعاملات"، و"نظرية فشل الأسواق"، و"نظرية المساومات" المنسوبة إلى الاقتصادي رونالد كوز السابق ذكره. وتحاول الأقسام الأربعة المقبلة من هذا الفصل شرح تلك الأفكار التي هي، على وجه العموم، معروفة للاقتصاديين المحترفين.

البدء بالصفقة ذات النفع المتبادل

رغم ندم الكثيرين منا على شراء بعض الأشياء، فإننا على وجه العموم لا نندم على معظم ما نقوم به من صفقات في الحياة اليومية، كما أن الشركات التي تبيعنا ما نقوم بشرائه تكون هي الأخرى راضية عمّا قامت به من صفقات البيع. هكذا تُنبئنا التجربة اليومية بأن الكثير من المبادلات أو الصفقات تتسم بالنفع المتبادل. ورغم أنه كان من الأفضل لمن يقومون بالشراء من محتكر لو كانوا قد حصلوا على بضائعهم بسعرٍ تنافسي، فإنهم لا يُقدمون على الشراء إلا حين يتوقعون تحقيق منفعة ما، وهكذا فإنه حتى في حالة الاتجار مع المحتكرين، فإن الصفقة تفيد الطرفين.

وتُعدّ هذه النقطة الأساسية بصدد الصفقات الطوعية النقطةَ الأهمّ في تبرير مقولة آدم سميث الشهيرة حول "اليد الخفية" التي تقود كافة الأطراف في عملية التبادل، الذين يحركهم حافز النفع الذاتي في السوق، إلى خدمة الصالح العام. وتعمل "اليد الخفية" في فكر سميث، عندما يحقق المنتجون مصلحتهم ببيع ما ينتجونه لمشترين لا يقومون بالشراء إلاّ حين يُحقق هذا الشراء مصلحة للمشتري. أما قرارات الشركات بأن ماذا تنتج وبأية كميات، فهي محكومة بتوقعاتها حول الكيفية التي تُحقّق بها ربحاً من هذا الإنتاج، من خلال الموازنة بين طلب المشترين وتكلفة الإنتاج. وهكذا، فإن ما يتم إنتاجه في اقتصاد السوق تحكمه، في مجمله، توقعات الشركات حول أي فروع للنشاط الاقتصادي تجذب أكبر قدر من المشترين بما يحقّق المنافع المشتركة.

تكلفة المعاملات

يُشكل ما أُشير إليه سابقاً أساساً مشتركاً في علم الاقتصاد الحديث، رغم أنه لم يُصغ على نحو يؤكّد على جانب المنفعة

المشتركة كما أكدنا نحن هنا. وسبب التأكيد على هذا الجانب في أسلوب العرض هو أنه يوجِّه اهتمامنا بشكل طبيعي إلى فكرة قيّمة أخرى تُعدّ من عناصر مشروع "النظرية البديلة"، ألا وهي أن **تكلفة المعاملات** Transactions costs هي التي تحدّ من حجم التبادل الطوعي وعمليات المساومة. وبقدر ما يتيقظ الاقتصاديون والمؤرّخون الاقتصاديون الذين وضعوا النظرية البديلة للمكاسب المتحقّقة من التجارة والمساومة، فإنهم أيضاً على درجة كبيرة من الوعي بتكلفة المعاملات التي يمكن، في تقديرهم، أن تلحظ كل تكاليف السوق ومثالبه.

عند خروجنا من منفذ البيع في "السوبر ماركت"، عادةً ما يقابلنا موظفون مهمّتهم استكمال المبادلة. وتُمثّل تكلفة هؤلاء الموظفين وما يجلسون إليه من آلات حاسبة، وما يقومون باستخدامه من مرافق أخرى، تكلفة المعاملات (المبادلات). وتمثّل هذه التكلفة والبنود الكثيرة الأخرى الملحقة بها، ما يترتب على اللجوء إلى السوق من نفقات إضافية. فلو لم يتم استخدام "آلية السوق" لما ترتبت هذه النفقات. ولعل القدر الهائل المتوافر من الأدبيات حول تكلفة المبادلات في علم الاقتصاد إنما يعود إلى مقالين عميقين للاقتصادي الحائز على جائزة نوبل: رونالد كوز[١].

فقد لاحظ كوز منذ أمد بعيد أن تنسيق إنتاج وأنشطة الشركات ذات التركيبة الهرمية يمكن أن يتمّ من حيث المبدأ بواسطة السوق. فنجاح الشركات الهرمية في إطار سوق تنافسي يعني أن تركيبتها الهرمية قادرة على تنسيق نشاط وإنتاج الشركة بنفقة أقل مما لو قام السوق بتنسيق نشاط العمال، ومورّدي المواد، ومالكي الآلات والمعدّات. ففي بيئة تنافسية لن يتسنى لشركة ما البقاء والاستمرار إذا كان ما تحقّقه من أهداف أعلى تكلفة من السوق. وعندما تحقق الشركات ذات البنية الهرمية أرباحاً، فإن كافة التكاليف الناتجة عن استخدام السوق بتشوهاته، التي يحلو للاقتصاديين المنتمين إلى

التقاليد "الكوزية"(*) تجميعها وتسميتها "تكاليف المعاملات"، يجب أن تفوق تكلفة استخدام بنية هرمية للشركة لتنسيق هذا الإنتاج. وقد استخدم اقتصاديون مثل أوليفر وليامسون Oliver Williamson، نظرات كوز الثاقبة لتقديم أفضل ما لدينا من تحليلات حول الشركات ذات البنية الهرمية[٢].

فشل الأسواق

تُعد أضرار التلوث في عُرف الاقتصاديين مثالاً نمطياً على فشل الأسواق. فعلى سبيل المثال، إذا تسبب السخام المنبعث من مداخن مصنع ما في تلوث الهواء الذي يستنشقه من يعيشون على مقربة من المصنع، فإن المنطقة المجاورة سوف تتكبد خسارة. ولكن تلك الخسارة لا تظهر ولا تنعكس في قائمة نفقات وأعباء الشركة مالكة المصنع. فمن المفترض أن الشركة تدفع التكلفة الاجتماعية للعمل ورأس المال والمواد الأولية التي تقوم باستخدامها، لكن لا تقوم تلك الشركة بتحمّل ودفع التكلفة الاجتماعية لما تُسببه من تلوث. ولذا، فإن تكلفة بعض إنتاجها على الأقل عادةً ما يكلف المجتمع أكثر من قيمته (أي أكثر من الثمن الذي يرغب المشترون في أن يدفعوه مقابل هذا المُنتَج).

ويمكن للحكومة أن تجعل المجتمع يولّد دخلاً حقيقياً أو ثروة حقيقية تفوق ما كان يولّده في السابق، وذلك بتحميل الشركة ضريبة "انبعاث تلوث" بمقدار الخسارة الاجتماعية التي تسببها تلك الآثار الخارجية Externality السلبية[٣]. وإذا لم يكن الوضع قبل فرض الضريبة يُحقّق "أمثلية باريتو"، وقامت الضريبة بتصحيح هذا الخلل الاجتماعي في تحقيق الكفاءة الاجتماعية، فإنه يترتب على ذلك تحقيق زيادة حقيقية في الدخل أو الثروة للمجتمع. كما يستدعي

(*) نسبةً إلى الاقتصادي رونالد كوز R. Coase (المُراجع).

ذلك وجود نمط لتوزيع هذا الدخل (أو هذه الثروة) على نحو يكون معه أعضاء المجتمع جميعاً على نفس المستوى من الإشباع الذي كانوا عليه في السابق، وذلك في أسوأ الأحوال، أو أن يكون البعض منهم أفضل حالاً مما كانوا عليه في السابق. والشيء نفسه يُقال عندما يوجد أثر جانبي لنشاط بعض الأفراد أو الشركات يعود بالنفع على أُناسٍ آخرين من دون تكلفة إضافية، مثلما هو الحال عندما تقوم شركات بتدريب عمال على مهارات ذات نفع لشركات أخرى، ويترك هؤلاء العمال الشركة الأصلية. وتبرز الحاجة عندئذ إلى دفع دعم مناسب للشركة التي قامت بالتدريب لكي يُحقق توزيع المجتمع للموارد "أمثلية باريتو"، ولكي يتسم الوضع النهائي بالرشادة الاجتماعية. وقد أوضح الاقتصادي البريطاني الكبير آرثر بيغو، منذ أمد طويل، أنه عند وجود آثار خارجية، أي عندما يترتب على أنشطة الأفراد أو الشركات تكاليف أو منافع للآخرين لا يعوضون عنها أو يُحمَّلون تكلفتها، فلا يمكن لسياسة "دعه يعمل"(*) أن تقود إلى نتائج تحقق "أمثلية باريتو"(٤).

ولعلّ من أهم سمات تلك الآثار الخارجية التي تؤدي إلى فشل الأسواق، وجود "نفع" أو "ضرر" لا ثمن له في السوق، لأن تحميل المستفيدين نفقة النفع أو تحمّل المتسببين في الضرر تكلفة الخسائر التي فُرضت فرضاً على سواهم، أمر غير قابل للتحقيق. وبالتالي تكون الآثارالخارجية ذات الأثر على شخصين أو أكثر هي بالضرورة منفعة عامة أو ضرراً عاماً. فتلوث الهواء هو ضرر عام، وانخفاض نسبة التلوث هو نفع عام. وبما أن تقليل "الضرر" هو دائماً "نفع"، فيمكن صياغة الحجّة بالحديث فقط عن المنافع. وتتجلّى الآثار الخارجية في مجال تقديم السلع العامة، لأنه من غير الممكن منع غير المشترين من استهلاك السلعة العامة. وبالتالي يصعب تحديد

(*) Laissez - faire.

سعر في السوق لها على نحو ما يتحقّق بالنسبة للسلع الخاصة. لأنه في هذه الحالة، هناك نوع من الاستهلاك الجماعي للسلعة العامة، الأمر الذي يتطلب تدخل الدولة (أو الجماعة). ولذا هناك حاجة دوماً إلى تحرّك جماعي أو حكومة لتحقيق "أمثلية باريتو".

وعندما نفهم أن "الخارجيات" ذات الأثر على طرفين أو أكثر تصبح بالضرورة سلعاً عامة أيضاً، يتضح على الفور أن هناك سلعاً كثيرة من هذا النوع. فإذا زرع مالك بيت وروداً تحقق استمتاعاً مجانياً للمارة، ففي هذا تحقيق لخارجية ذات نفع عام. كذلك فإن المنافع الناجمة عن السيطرة على الفيضانات، أو الدفاع الوطني، وأنشطة البحث العلمي الأساسي، وثبات المستوى العام للأسعار، والتطعيم ضد انتشار الأمراض المستوطنة والمعدية، والحفاظ على الأمن والنظام، هي في حكم السلع العامة بمفهومها العام أو الجزئي. كما أن تحقق الأمن يفيد بشكل تام أو جزئي لتقديم سلع عامة. إذ إن منافع تلك السلع والخدمات لا يمكن استبعادها من استهلاك الآخرين من غير المشترين (أي من لم يتحملوا أياً من النفقات).

ولعلّ مصدر عدم الكفاءة في ظل نظام اقتصاد السوق الحر هو عدم قابلية الخارجيات أو المنافع العامة للاستبعاد. فإذا قلل البعض من قيادة سياراتهم لتقليل تلوث الهواء، ذهبت تلك المنافع بنفس القدر إلى هؤلاء الذين لا يقللون من قيادتهم لسياراتهم. لذا، فإنه وحتى ظهور فرضية كوز، اتفق الاقتصاديون جميعاً على عدم مقدرة "نظام الاقتصاد الحر" Laissez-faire على التعامل بكفاءة مع الخارجيات والسلع العامة. فنظراً إلى ضعف أو انعدام الصلة بين ما يتمّ تحمّله من نفقات (أو تضحيات فردية) وبين الحصول على هذه السلع والاستمتاع بها، لا يمكن توفير هذه السلع بشكل ملائم سوى عن طريق المدفوعات الضريبية أو آليات قسرية أخرى. ولكن منذ ظهور المقال المهم لكوز حول إشكالية الكلفة الاجتماعية، لم يعد هذا الرأي محل إجماع بين الاقتصاديين.

فرضية كوز

لقد تم طرح هذه الفرضية ـ بشكل عارض ـ بواسطة مثال عملي. فلنفرض أن مواشي في حظيرة قد دهست الحبوب في حقول صاحب مزرعة مجاورة. في ظل التحليلات السائدة قبل كوز (المتأثرة بفكر ونظريات عالم الاقتصاد البريطاني بيغو)، كان سيُنظر إلى هذا الوضع باعتباره مثالاً نموذجياً لبروز "خارجية" تقود بالضرورة إلى فشل آلية السوق. إذ إنه ليس هناك من دافع لدى صاحب الحظيرة لكي يأخذ بعين الاعتبار مقدار الخسارة التي سبّبتها ماشيته لصاحب المزرعة المجاورة. لذا، فسوف لا يتسق طريقة عمله ومستوى عملياته مع "أمثلية باريتو" بينما تستدعي اعتبارات الكفاءة أن يكون صاحب حظيرة المواشي مسؤولاً عن ذلك الضرر الذي سبّبته ماشيته لحبوب المزرعة المجاورة.

وفي حجّة، تُعدّ من بين الحجج الأشهر في علم الاقتصاد الحديث، أوضح كوز أن السيناريو السابق ليس حتمياً. إذ إنه إذا زادت تكلفة إضرار ماشية صاحب الحظيرة بحبوب المُزارع عن مستوى تكلفة إبقائها في الخارج، فلسوف يتم إبقاء هذه الماشية بعيدة عن الحقول. وبعبارة أخرى، سوف تؤدّي المساومة بين المُزارع وصاحب الحظيرة إلى استيعاب ذلك "الأثر الخارجي" على نحو يتسم بالكفاءة. كما أنه طالما تم تحديد حقوق الأطراف بوضوح، فليس من الأهمية بالنسبة للكفاءة الاقتصادية ما إذا كان القانون يُلزم صاحب الحظيرة بالتعويض عما تسببت به ماشيته من أضرار بمحاصيل المزرعة المجاورة. وإذا لم يتم تحميل صاحب الحظيرة مسؤولية الضرر الذي تسببت به ماشيته، لظللنا على ثقة من أن آلية ما سوف تحقق أمثلية باريتو. إذ سوف يدفع صاحب المزرعة لصاحب الحظيرة مبلغاً من المال لكي يُبقي ماشيته بعيداً عن الحقول المجاورة، وسوف يُخصم هذا المبلغ بالطبع من دخل المُزارع. وبالتبعية سوف يتغيّر

توزيع الدخل بين المُزارع وصاحب حظيرة المواشي عن التوزيع الأوّلي للحقوق. ولكن الاستنتاج بأن المساومة الكوزية سوف يتمخّض عنها وضع يتسم بالكفاءة لا يتأثر بمن يتحمل مسؤولية الضرر. وهكذا، لدى كل من المُزارع وصاحب الحظيرة الدافع للمساومة حتى يعظّم كل منهما مكاسبه المتبادلة.

ولقد كان كوز على وعي تام بأن المساومة يمكن أن تستغرق وقتاً أو أن تكون مكلفة لأسباب أخرى: أي أن هناك تكلفة للمعاملات. ويُمكن استيعاب "الخارجيات" داخلياً شريطة ألا تكون تكلفة المساومة مرتفعة أكثر مما يجب. ولكن إذا كانت تكلفة المعاملات أو المساومة تساوي صفراً، فلسوف يتم التعامل مع كافة "الخارجيات" بطريقة تحقق "أمثلية باريتو"، لأن كافة الأطراف سوف تقوم بعملية المساومة حتى تعظّم منافعها المتبادلة، ولن يتركوا بطبيعة الحال أية أموال على المائدة. وإذا لم تكن المحصلة محققة لأمثلية باريتو، لبقي هناك بعض المال لمن ينجح في الحصول عليه. ولكننا على ثقة، على الأقل إذا لم تكن هناك تكلفة للمعاملات أو المساومة، من أن مساومة طوعية بين الأطراف المعنية سوف تولّد نتيجة محقّقة لأمثلية باريتو. ولذا تكون نظرية بيغو من أن النظام الحر القائم على مقولة "دعه يعمل.. دعه يمر"، لا يُمكنه تحقيق أمثلية باريتو في حالة وجود "خارجيات"، هي نظرية خاطئة من الأساس.

ورغم أن المسألة لا تُصاغ عادةً على هذا النحو، إلاّ أنه يُمكننا أن نرى أن ما فعله كوز، جوهرياً، هو تطبيق منطق النفع المتبادل - وفكرة أن تكلفة المبادلات تحدّ من بعض فروع النشاط الاقتصادي - على نظرية فشل الأسواق التي تتمتع بالقبول بالشكل الذي أوضح ما يشوبها من قصور.

تعميم فرضية كوز

حاول اقتصاديون ومؤرّخون اقتصاديون استخدام مفهوم "التبادل الطوعي" أو "المساومات الكوزية"، وما يتصل بها من تكلفة المبادلات، ليس لفهم السوق وحده وإنما لفهم سلوك الحكومة والسياسة أيضاً[٥]. وبما أن علم الاقتصاد قد بدأ بما أورده آدم سميث عن السوق، كما تم تركيز معظم التحليل الاقتصادي على السوق، فمن الطبيعي أن تكون لمقاربة موضوع الحُكم من هذا المنظور جاذبية خاصةً بالنسبة للاقتصاديين. وعندما يتمّ دمج تقدير الاقتصاديين القديم للتبادل الطوعي والسوق بالتأكيد على تكلفة المعاملات أو مساوئ السوق، يبدو المجال مفتوحاً لنظرية عامة ربما تمكنت من تفسير كلٍ من الاقتصاد والسياسة على السواء.

وهناك الكثير من الدراسات الحديثة التي تستخدم أساساً مقاربة مبنية على التبادل الطوعي أو ما يُسمى بـ "المساومة الكوزية" (ولسوف أستخدم هذين التعبيرين من الآن فصاعداً بشكل متبادل) و"تكلفة المبادلات" لتحليل أوضاع السياسة والحكم. وأحياناً ما تختلف هذه الدراسات كثيراً عن بعضها البعض (بل إن بعضها لا يستخدم تعبير "تكلفة المعاملات"). لذا لا يمكن لأي موجز قصير أن يوفيها جميعاً حقها. لكن من الأهمية بمكان مع ذلك النظر فيها ككل لأنها في مجملها تمثّل أفضل نظرية بديلة لتلك التي تم تقديمها في الفصلين الأول والثاني من هذا الكتاب.

وتنطوي مقاربة المساومة الكوزية وتكلفة المعاملات على الوعي بأن تلك التكلفة أحياناً ما تكون من الارتفاع على نحو مبالغ فيه، مما يجعل المكاسب المتولدة من بعض فروع النشاط أقل من نفقة المساومة أو تكلفة المعاملات الأخرى الملحقة بها. وبالطبع فلا يجب المُضي في هذه المعاملات حتى النهاية.. فالصفقات الضائعة تستهلك موارد مهمّة، وبالتالي يُصبح من غير

المعقول تعريف الكفاءة الاقتصادية على نحو تُستبعد معه هذه الموارد.

ويُحاجج المدافعون عن مقاربة تكلفة المعاملات بأن الأفراد والشركات في المجتمع سوف يقتحمون فروع النشاط التي تحقق نفعاً متبادلاً، بعد خصم تكلفة المعاملات التي يتحمّلها كل طرف. وعندما تفوق التكلفة منافع نشاط ما وما يحققه من كسب، لا يُقدم الأطراف على هذا الفرع من النشاط، وهو ما يجب أن يكون عليه الأمر. وهكذا يتسم أي وضع قائم مبني على آلية السوق بالكفاءة. ولو كانت هناك محصلة أفضل للمشاركين في الاقتصاد، بعد أخذ تكلفة المعاملات في الاعتبار، لكان هؤلاء قد قاموا بتلك الصفقات المولِّدة للنتيجة الأفضل. وبناء على ذلك، يكون تعبير "**فشل الأسواق**" جمعاً بين لفظين متناقضين، ويكون النظام الحرّ للسوق أفضل مما تصوره دُعاة الحرية الاقتصادية في السابق. ولئن كانت فئة قليلة فقط من المفكّرين الرأسماليين الفوضويين تفصح عن ذلك بجلاء، فإن الفوضوية ـ بمقتضى هذا المنطق ـ تُعدّ مثالية هي الأخرى. حقاً، إن المنطق ليُخبرنا أنه ما دام الناس أحراراً في القيام أو عدم القيام بالمبادلات، فإننا موجودون بصورة آلية في أكفأ العوالم الممكنة طُراً.

لا ينبغي لأحد رفض هذا التفكير على أُسس إيديولوجية، فهنالك أيضاً تداعيات أخرى مختلفة تمام الاختلاف تترتب عليه. وأحد السُبُل للإلمام بهذه التداعيات قدمها غ. بكر Gary Becker، الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل، ومن قاموا بالبناء على عمله. فلقد طوَّر بكر هيكلاً نظرياً قائماً على فكرة أن برامج الحكومة التي لا تتسم بالكفاءة لا بد أن يكون هناك ما يجعلها خاسرة سياسياً، نظراً لأن ما تولِّده من أعباء إضافية يعني مزيداً من الخسائر، ومكاسب أقلّ للمستفيدين. ويجب أن تُؤخذ هذه الخسائر في الحسبان في عمليات المساومة السياسية. فإذا تحقّقت عملية إعادة

توزيع أكثر كفاءة يتولّد عنها خسائر أقلّ، لزاد الدخل الحقيقي القابل للاقتسام عند عقد الصفقات السياسية. ورغم أن هذا لن يمنع من وجود بعض المجموعات التي تتمتع بسلطة سياسية أكبر من سواها بما يؤثّر في نمط توزيع الدخل، إلا أنه سوف يكون هناك نزوع نحو اختيار السياسات الاقتصادية التي تحقق توزيع الدخل الملائم على نحو يقترب من أمثلية باريتو. وبالتالي نصل، ولو بالتقريب، إلى نمط توزيع يتسم بالكفاءة[٦].

وقد قام بعض الاقتصاديين بتطوير هذه الحجّة إلى مدى أبعد من ذلك. فبعضهم يُحاجج بأن تكلفة المعاملات لا تعتمد على التكنولوجيا وحدها، بل تعتمد على المؤسسات القائمة كذلك. وبالتالي، فإن أنظمة البيع الإلكترونية لا بد أنها خفّضت من تكلفة بعض المعاملات. وعلى نفس المنوال، فإن من المفترض أن تكلفة المعاملات المرتبطة بالتعامل في الأسهم والسندات في الولايات المتحدة قد انخفضت بسبب مؤسّسات مثل بورصة نيويورك للأوراق المالية و"ناسداك" NASDAQ (بورصة الأسهم التكنولوجية). ويؤدي الوعي باعتماد تكلفة المعاملات على وجود مؤسّسات ملائمة إلى فتح الباب فجأة على إمكانية قلب مقولة كوز بشأن الاقتصاد الحر، أو حتى الفوضى، رأساً على عقب. فكما يشير البعض، فإن الحكومة أيضاً مؤسَّسة قادرة على خفض التكاليف. وبالتأكيد، فإن معظمنا يمكن أن يوافق على فكرة أن هناك بعض فروع النشاط وبعض الظروف التي يمكن فيها للحكومات أن تقوم بترتيب أو تنظيم المعاملات بشكل أكثر كفاءةً من القطاع الخاص.

فرضية كوز تنطبق على السياسة أيضاً!

تفتح فرضية كوز الباب لاستخدام مقاربة التبادل الطوعي وتكلفة المعاملات لتحليل قوى سياسية تعمل في سبيل ترشيد سياسات حكومية تتسم بالكفاءة. إذ إن المساومة المحققة للنفع المتبادل في إطار النظام السياسي تنحو نحو إيجاد سياسات عامة تتسم بالكفاءة

الاجتماعية. بل إن بعض الدراسات تشير إلى أن المساومات السياسية تؤدي إلى نتائج تحقق أمثلية باريتو، أو على الأقل إلى نتائج تتسم تقريبياً بالكفاءة الاجتماعية. فإذا اختيرت سياسة لا تتسم بالكفاءة، فإنه لمما يترتب على ذلك أن التحوّل إلى سياسة أكثر كفاءة سيُحقق حتماً مكاسب خالصة، وأن يكون هناك نوع من إعادة التوزيع لهذه المكاسب الخالصة التي تحقّق النفع للجميع (أو على الأقل تحقّق للبعض الكسب من دون أن ينتج عنها خسارة للبعض الآخر). ومرة أخرى، فلو كانت هناك سياسات قادرة على تحقيق المنفعة العامة للجميع، أو على الأقل للبعض من دون إلحاق الضرر بالبعض الآخر، لتمّ اختيارها(٧). وبغض النظر عن سياسة حكومية تدخلية، فقد يتسم الوضع القائم بالكفاءة. وما زلنا في الوضع الأكثر كفاءةً من بين جميع الخيارات المتاحة!

لقد كان بعضُ أصحاب هذا الرأي في السابق من أنصار حرية السوق، ومعاداة فكرة التدخل الحكومي. وقد طبّقوا بأمانة فكرية منطق تحليلهم القائم على المعاملات ذات النفع المتبادل على النظام السياسي، وتوصلوا إلى تقدير إيجابي للغاية لفاعلية أية سياسات حكومية تُعتمد وتُؤدّي إلى الكفاءة التوزيعية. وهناك من بين من استعملوا نهج التبادل الطوعي ونهج تكلفة المعاملات، من حذّر من استخلاص مقولة أن نتائج نظام السوق الحر أو حتى الفوضوية من ناحية، والمحصلة السياسية من ناحية أخرى، تتسم بالضرورة بالكفاءة ولو بشكل تقريبي. لكن تلك الإشارة هي مجرد دليل على حذرهم العلمي وسلامة الفطرة، لا على منطق النظرية ذاته. فهذا المنطق ينطوي لا محالة على التداعيات "البانجلوسية" Panglossian التي سبق لي إيضاحها من قبل.

لماذا هذه النظرية تُعتبر ضرباً من اليوتوبيا؟

ليس صعباً رؤية كيف تساعدنا المنظومة الفكرية Paradigm

بصدد الصفقة ذات النفع المتبادل وما يرتبط بها من تكلفة المعاملات على تفسير نتائج الأداء الجيد. فعندما يدخل الناس في معاملات طوعية، تُحسِّن المعاملات من وضعهم إذا خلت من الخطأ أو من الاحتيال. أما إذا استمروا في الدخول في نمطٍ معيّن من المعاملات، فمعنى ذلك حتماً أنه ليس هناك ثمة خطأ أو احتيال، وأن هذا الأمر يصبّ في نهاية الأمر في مصلحتهم. لذا يطرح هذا "النموذج التفسيري" الافتراض ـ سواء كُنا نتحدث عن نظام السوق الحر أو عن عمليات المساومة السياسية ـ بأن المحصّلة تتسم دائماً بالكفاءة الاجتماعية. وكما رأينا، فإذا لم تتسم محصّلة نظام ما بالكفاءة الاجتماعية، أي لم تنظّم النفع الكلي لكل المعنيين، فلا بد من وجود توزيع للمكاسب ذي نتيجة أعلى من حيث الكفاءة تجعل الجميع في وضع أفضل. ومن ثم يمكن للمشاركين في الاقتصاد، كما يحاجج البعض، القيام بالصفقات التي تحقّق مكاسب هذه النتيجة الأعلى كفاءة، طالما لم تزد تكلفة المعاملات عن الربح المحقق.

لذا لا يُمكن لنا التخلّص من دكتور بانجلوس باتباع هذا الأسلوب. فإذا بدأنا بفرضية المساومة الكوزية ومقاربة تكلفة المعاملات من دون ارتكاب أخطاء منطقية، لكان من المحتم أن نعود المرة تلو الأخرى إلى خلاصة مفادها أن ما نحن فيه أو ما ينتج عنه من توازن اجتماعي يحقّق أمثلية باريتو، على نحو تقريبي على الأقل. وبصرف النظر عن ماهية الاعتقاد بشأن توزيع الدخل الناتج عن المساومة في السوق، أو في السياسة، فباستنفاد كافة المساومات الممكنة ينحو المجتمع إلى أن يكون في وضع لا يمكن معه تحسين وضع أحد الأشخاص من دون أن يكون ذلك على حساب شخص آخر يقع عليه الضرر، حيث تكون كافة الصفقات المحققة للنفع المتبادل قد تمّت بالفعل. وهكذا يُمكننا أن نفهم السبب في كون مقاربة المساومة الكوزية وتكلفة المعاملات عاجزة عن تفسير النتائج

الرديئة، على الرغم من أن غالبية الاقتصاديين في إطار هذا التقليد هم أبعد ما يكونون عن النظرة الطوباوية.

النتائج الصارخة في عدم كفاءتها الاجتماعية

ومع ذلك، لطالما كان حتى عقلاء الناس ضحايا أشياء سلبية وقعت لهم. ومن الواضح أن الحكومات والسياسات تشكّل مصدراً لكثير من النتائج عديمة الكفاءة. ولربما تساءل أنصار النظرية البديلة، في ظل المنطق السابق: كيف أمكنني أن أكون على مثل ما أنا عليه من الثقة بوجود نتائج تصل في عدم كفاءتها إلى مستوى عبثي!؟ وربما كانت الحرب أفضل مثالٍ على نتيجة لا تُحقّق أمثلية باريتو. فعندما يدخل بَلَدَان حرباً مكلفة، فلا بد من أن يتقاسما الجهد المدّخر عن عدم دخول هذه الحرب، الأمر الذي كان يمكن أن يُحسن من وضعهما كليهما. ولكان من الأفضل لهما على سبيل المثال الالتزام باتفاقية يحقق مضمونها نفس نتائج الحرب واقتسام المكاسب المترتبة على عدم دخول تلك الحرب[٨].

وهنالك نتيجة سيئة أُخرى تعجز النظرية البديلة عن تفسيرها، وهي: ما السبب في الفقر غير الحتمي لبعض الدول التي لا تحقق سوى نسبة محدودة من دخلها الاحتمالي (أو القابل للتحقيق)؟ فلدى جميع الدول إمكانية التعامل بالتكنولوجيات الحديثة، وداخل أسواق المال العالمية. ولقد بينتُ في موضع آخر الاستحالة الواضحة لتفسير الجزء الأكبر من هذه التباينات الضخمة في دخل الفرد بالرجوع فقط إلى التباينات في الموارد: الأرض والموارد الطبيعية الأخرى المملوكة لتلك الدول، أو بالرجوع إلى الفروق في المهارات الإنتاجية لسكانها[٩].

لذا فما من سبيل لتفسير الفقر المدقع للكثير من الأمم من دون أن نأخذ في الاعتبار درجة ما تُعانيه من سوء نظام الحكم في الاعتبار. ومن الواضح أن سوء نظام الحكم هذا والفروق الهائلة في

دخول الأفراد، فيما بين مختلف المجتمعات، لا يمكن تفسيرها تفسيراً معقولاً بمجرد الرجوع إلى الفروق في تكلفة المعاملات بين الدول. فالناس في الدول الفقيرة يُمكنهم المساومة مثل نُظرائهم في الدول الغنية. وإذا كانت الشركات المنتجة لأحدث التقنيات حريصة على بيع منتجاتها في كل بقاع الأرض، كما أن عدداً لا يحصى من مديري المحافظ المالية على استعداد لتحريك الأموال إلى أطراف المعمورة فوراً بحثاً عن عائد أعلى، بعد أخذ المخاطر بعين الاعتبار، فلماذا عجزت المعاملات المحققة للمنفعة المتبادلة في مجال الميكنة الحديثة عن القضاء على أكثر التباينات ضخامةً في الدخول الفردية عبر الدول؟ وكيف تكون تكلفة المعاملات من الارتفاع على نحو يكفي لإبقاء غالبية سكان العالم في حال من الفاقة، في ظل توافر التقنيات والأموال الكفيلة برفع مستوى إنتاجيتهم؟

والنتيجة الأخرى غير المتسمة بالكفاءة، والتي سوف نلتفت إليها بعد قليل (لأسباب أخرى)، هي الفوضى على طريقة الفيلسوف هوبز. وعلينا إذا شئنا تفسير هذه الفوضى والنتائج الأخرى الواضحة في عدم تحقيقها للكفاءة، إدراك أن المعاملات أو التفاعلات حتى بين الأطراف العقلانية تماماً، ليست جميعها طوعية.

الجانب المظلم من القوة

وكما أن الأفراد يحقّقون مصلحتهم في أغلب الأحوال من خلال المعاملات الطوعية، فإنه بإمكان بعضهم أحياناً خدمة مصالحهم من خلال التهديد باستخدام القوة، وفي بعض الأحيان باستخدامها بالفعل. وعندما يمتلك فرد من القوة ما يفوق الآخر بكثير، فهو يصبح أكثر قدرة على خدمة مصالحه بالتهديد باستخدام القوة أو باستخدامها عوضاً عن المعاملات الطوعية، إذ يُمكنه عندها أن يحصل مجاناً على ما كان يُمكن أن يكون مكلفاً بالنسبة إليه.

وكما قال توماس شيلنغ: «إن من المبادئ المؤسفة للإنتاجية

البشرية أن إمكانية تدميرها أكبر من إمكانية خلقها. فالبيت الذي يتطلب جهد سنوات من عمل البشر يُمكن تدميره في ساعة واحدة بواسطة حدث جانح يملك فقط ثمن علبة ثقاب. إن القدرة على الإيلام، على تدمير الأشياء التي هي محل إعزاز وتقدير لدى شخصٍ ما، على التسبّب في الألم والحزن، لهي نوعٌ من السلطة التفاوضية لا يسهل استخدامها، لكنها كثيرة الاستخدام. وهي تشكّل القاعدة للجريمة في العالم السفلي، حيث يجري الابتزاز والانتزاع والاختطاف. وهي منشأ للعقوبات المعنوية والجسدية التي يستخدمها المجتمع لردع الجريمة وجنوح الأحداث... ويستخدمها الآلهة لفرض الطاعة»[١٠].

وهكذا، فإن المصلحة الشخصية ذاتها التي تجعل فائدة المعاملات الطوعية فائدة متبادلة حينما ترشدها اليد الخفية للسوق، وبما يخدم مصلحة المجتمع، تستطيع أن تدفع من يمتلكون القوة إلى ممارسة القسر على الآخرين. فهنالك أيضاً "جانب مظلم من القوة"، على حد تعبير الاقتصادي المعروف جاك هيرشلايفر[١١].

عندما نُسقط من حسابنا أن كل المعاملات ذات طبيعة طوعية، تختفي النتيجة المترتبة على ذلك، أي كفاءة النتائج الاجتماعية بالضرورة. ويكون الطرف الحائز للقوة رابحاً بالتهديد باستخدامها أو باستخدامها فعلاً، إذا قلّت تكلفة ذلك بالنسبة إليه عن قيمة ما يحصل عليه. ولا تكون لخسائر الضحية، أو حتى حجم هذه الخسائر، بالنسبة لمكاسب صاحب السلطة، أي أثر بالضرورة على النتيجة. فاللص لا يعنيه ما إذا كانت قيمة السور (الذي أفسده) توازي قيمة ما أخذه أو يبالي بقيمته لدى من قام بسرقته. والقتلة لا يقتصرون على قتل من ينوون الانتحار. وعلى نفس المنوال، فليس هناك ما يضمن أن حكومة ما لن تُصادر من ممتلكات رعاياها إلا ما يُمكنها استخدامه بشكل أكثر كفاءة من أصحابه السابقين، أو أنها لن تحصّل من أموال

دافعي الضرائب إلا على ما يُمكنها إنفاقه على نحو أفضل مما كانوا يفعلون.

وبناءً على ذلك، فعندما نتجاوز عمليات التبادل الطوعية، وما يتصل بها من تكلفة للمعاملات، ونُدْخل المكاسب من استخدام القوة القسرية في تحليلنا، لا يعود هنالك من عائق لتفسير ما يصدر عن الحكومة من أفعال سيئة وجيدة على السواء.

وعندما نُدْخل في تحليلنا القدرة على الإجبار، يُصبح من السهل علينا التكيّف مع حقيقة مبدئية وهي أن الحكومات قسرية بالطبيعة. فالضرائب، على سبيل المثال، قسرية بالتعريف، وما من حكومة إلا وتستخدمها. وكما يقول المثل: الضرائب عصية على التجنّب كالموت نفسه. كما لا يعود لدينا أية مشكلة في تفسير العصي والبنادق التي تحملها قوات الشرطة، ولا أسلحة الجيوش المثيرة للرهبة التي تُستخدم للإجبار والغصب، ولا الحروب ذات الكلفة الصعبة على التصديق التي يدخلونها أحياناً. وليس صدفة أن الحكومات تختار كائنات قوية رمزاً لها مثل الأسود والنسور، ولا تختار حاسبات النقد أو المتاجر التي ربما كنا نتوقع استخدامها لو اقتصرنا في تصوراتنا على المبادلات الطوعية وتكلفة المعاملات.

القسر والإجبار ضروري لفرض تنفيذ التعاقدات

لا يمكن لمُقاربة المبادلات الطوعية وتكلفة المعاملات في حد ذاتها أن تفسِّر لنا بعض النتائج الجيدة، حتى عند حدوث مثل هذه النتائج في أسواق تتصف بالكفاءة الاجتماعية. فهناك بعض المبادلات تفرض نفسها بنفسها. خذوا مثلاً، عند الإبرام الفوري لصفقة ما، فإن مصالح أطرافها وذكاءهم الفطري هو كل ما يقتضيه الأمر لتحقيق المكاسب من هذا التبادل. ويُمكن للقيادات، في ظل هذا التبادل، أن تقوم بين أطرافٍ دونما مساعدة من ثقافة مشتركة أو مؤسسات

معاونة، كما هو الأمر عندما تتاجر القبائل مع بعضها البعض، لا بل أحياناً ما تقوم رغم ما تمنعه الحكومة من مبادلات، كما هو الحال في السوق السوداء مثلاً.

وهناك معاملات أخرى لا تفرض نفسها بنفسها ولا تقوم إلاّ حين يكون من المعروف أن طرفاً ثالثاً يمتلك القوة الجبرية التي تضمن فرضها في حال الضرورة. وعندما يفصل مكانٌ ما بين من يطلب ومن يقوم بالإمداد، فلا بد أن يتحمل أحد الطرفين المخاطرة عن قيمة البضائع أثناء مرورها من هذا المكان إلى ذاك. وعندما تُنتج السلع حسب الطلب، فإن مدخلاتها توجّه للإنتاج قبل الانتهاء من المعاملة. وعندما يكون هناك تأمين، يتوجب على بعض الأطراف تسديد مدفوعات في الحاضر، على أمل تعويضها لاحقاً في حال وقوع أية حوادث في المستقبل. وعند المتاجرة في "الأسواق المستقبلية"، فهناك التوقع بأنه حتى الطرف الخاسر مُلزم بإتمام الصفقة. وأينما وُجد الإقراض والاقتراض، يتمّ إقراض رأس المال توقعاً لعائد ربما حل أجله بعد سنوات أو حتى بعد عقود. وفي جميع هذه الحالات، لا يمكن تحقيق المكاسب من التجارة إلا إذا توقع الأطراف أن ما قاموا به من تعاقدات سوف يتم تنفيذه. وبوسع المقترض، أو من يحلّ موعد تنفيذه لالتزاماته في وقت لاحق، أن يقطع على نفسه وعداً بأنه سوف ينفِّذ جانبه من الصفقة. ولكن كما ذكر توماس هوبز في كلماته المشهورة: «التعهدات محض كلمات، ما لم تكن مشفوعة بحد السيف». فيجب إذن، وكملاذ أخير، أن يقوم طرف ثالث بفرض تنفيذ هذا التعاقد.

لذا لا تُفسِّر نظرية المساومة الكوزية وتكلفة المعاملات، التي تحدّ من هذه المساومات، السلطة الخارجية التي تقوم بفرض التعاقدات. وإذْ يُمكن توسيع نطاقها لتفسير رغبة طرفَيْ التعاقد في وجود طرف ثالث يضمن تنفيذه وكونهما على استعداد لدفع شيء في المقابل، فإنها ليست بقادرة على تفسير لماذا تُستخدم القوة الجبرية

أحياناً لتحسين عمل الأسواق بفرض حُسن تنفيذ التعاقدات، وللقبول بالسُلع المطروحة في الأسواق.

الفوضى

وهكذا يُمكن ـ كما رأينا ـ أن يكون اختياراً عقلانياً بالنسبة للأفراد التهديد باستخدام القوة خدمةً لمصالحهم. وهذا هو الأمر الذي يجعل الحياة في ظل النُظُم الفوضوية «وحيدة وفقيرة ورديئة وفظّة وقصيرة»، حسب قول الفيلسوف هوبز. ففي ظل الفوضى، على طريقة هوبز، ما يحد من الدافع للإنتاج هو إمكانية استحواذ آخرين على ما ينتجه شخص ما وأدوات إنتاجه وما يدخل في هذا الإنتاج من أنواع أخرى من رأس المال. وسوف تكرّس العمالة بعضاً من وقتها في المجتمع الفوضوي للسلب والنهب عوضاً عن الإنتاج.

يتطلب احتمال السلب بطبيعة الأمر نفقات لحماية الأصول وأنواع أخرى من السلوك الذي يهدف إلى تلافي السلب والنهب. وبما أن هذه النفقات مهمّة في ظل الأنظمة الفوضوية، فإن المفاجأة هي أنها ستتأكد أهميتها أيضاً لفهم بعض الأنظمة غير الفوضوية، وهي قضية بحاجة إلى اهتمام منفصل. لنأخذ بعين الاعتبار مثلاً أسرة تركز اهتمامها على الكيفية التي ستستجيب بها لعمليات السلب المزمنة في إطار بيئتها الفوضوية. فسوف تكون الاستجابة الأكثر تحقيقاً لمصلحة تلك الأسرة هي تخصيصها لجزءٍ من جهدها، بحيث يكون لآخر وحدة مجهود مكرَّسة للحماية ضد السرقة والسلب نفس عائد وحدة المجهود الأخيرة المكرَّسة للإنتاج. ويحتمل عقلانياً بالنسبة لأسرة تعيش في ظل نظام فوضوي أن تُكرِّس مجهوداً أكبر للحماية عن ذلك الذي تكرّسه للإنتاج (وبالطبع، سوف يخصص البعض وقتاً أطول للتصدي لأعمال السلب والنهب مما يخصّصه للإنتاج).

ويُمكن تجنّب السرقة أيضاً عن طريق إنتاج الأشياء بطرق

مختلفة وبإنتاج مخرجات متباينة. وحيث إن المعدات الرأسمالية عُرضةٌ للسرقة في ظل الأوضاع الفوضوية، لذا يجب أن يكون الإنتاج إنتاجاً كثيف العمالة. وبعض الأنشطة مثل جمع الطعام من أجل أكله على التو، هي أنشطة بطبيعتها مستعيصة على السرقة. وتُعتبر المخرجات الضائعة (أو المضحّى بها) أنماط إنتاج مُقاومة للسرقة، لكنها ذات إنتاجية أمثل بمثابة التكلفة الضمنية للنظام الفوضوي. لذا يخسر المجتمع الفوضوي الإنتاج الذي كان يُمكن أن يأتي من الموارد المخصّصة للاستحواذ، وتلك المخصّصة لحماية الأصول؛ وثالثاً، فإنه يخسر الإنتاج الإضافي الذي كان يمكن الحصول عليه لو لم يكن الإنتاج يتم بطرقٍ مُبعِدة لخطر السرقة لكنها أقل إنتاجية. فالفوضى لا ترتبط فقط بفقدان المرء حياته، لكنها تزيد أيضاً من الدافع للحماية ضد السرقة والسلب والنهب، مما يقلل بالتالي من الدافع للإنتاج.

لذا، فكما أن التهديد باستخدام العنف من جانب ذوي النفوذ يُمكن أن يكون أمراً عقلانياً، فإن عُنف الأنظمة الفوضوية هو على الدوام غير عقلاني بالنسبة للمجتمع. فما يكسبه البعض بالسرقة يخسره آخرون، وهكذا يُقلّل تحويل الموارد نحو السرقة أو لتلافيها من الإنتاج. وإذا استعضنا عن الفوضى بنظام سلمي مناسب، تنشأ زيادة كبيرة في الإنتاج. والحق أن المكاسب من التحوّل من عنف الفوضى إلى نظام سلمي، هي في العادة من الضخامة بحيث إن هناك العديد من السبل للمشاركة في هذه المكاسب تجعل جميع من في المجتمع أفضل حالاً. وإذا تصرّف السكان بما يخدم مصالحهم المشتركة فلن يختاروا الفوضى إطلاقاً.

العقد الاجتماعي: اسم آخر للمساومة الكوزية

هل يسعنا مما سبق استخلاص أن الجماعات سوف تتصرف بما يجنّبها الفوضى طالما أن ذلك في صالحها؟ إن المشابهة مع التبادل المحقّق للمصلحة المشتركة يشير إلى أنها قد تتصرف في هذا

الاتجاه: فكل مجتمع فوضوي يمكنه أن يستفيد من صياغة "عقد اجتماعي" والالتزام به. والفرضية المعتادة بأن أية مجموعة من العقلانيين سوف تخدم مصالحهم المشتركة تقود إلى النتيجة ذاتها. هل يمكننا أن نستخلص إذن أن كل جماعة بما لها من مصلحة في تجنّب الفوضى، تتصرف عادةً بما يخدم صالحها بإنشاء نظام سلمي؟ الجواب، وبكل تأكيد، هو: كلا.

ويُقدّم الفصل القادم الإجابة على سبب عدم قيام أي جهد طوعي لإقامة نظام سلمي، ولماذا لا يحدث هذا الجهد أبداً لجماعة كبيرة من الناس أو لشعب من الشعوب. لكننا أتينا بالفعل على حجة واحدة كافية في ذاتها لإثبات لماذا يتعذر على كثير من الجماعات إقامة عقد اجتماعي: فحتى لو وقَّع جميع سكان مجتمع فوضوي مثل هذا العقد لإقامة نظام سلمي، فلن تزول الفوضى إلا إذا تم فرض تنفيذ العقد. وإذا كان هناك طرف (كحكومة مثلاً) هو من القوة بحيث يفرض تنفيذ العقود لما نشأت الفوضى في المقام الأول.

نظرية السلطة لا غنى عنها

برغم نجاح مقاربة تكلفة المعاملات في دراسة الشركات التراتبية، وبرغم كونها موحية حتى في تحليل السياسة، فإنها لا توفِّر قاعدة كافية لفهم عمل الحكم والسياسة، أو أي مجال آخر في الحياة توجد فيه قوة جبرية أو قسرية. وهذه المقاربة تعجز عن تفسير أوجه القصور البادية والعديد من النتائج الاجتماعية عديمة الكفاءة التي نلاحظ وجودها. كما أنها تعجز وحدها حتى عن تفسير تلك التعاقدات المحقِّقة للنفع المتبادل التي تتطلب فرض حُسن التنفيذ. وتملك فكرة المعاملات، عند ربطها بتقدير أهمية القوى الجبرية، القُدرةَ على توفير نظرات مفيدة بشأن الحكم والسياسة (كما في تحليلات الاقتصادي ديكسيت Avinash Dixit على سبيل المثال)[١٢]. فهي في غاية النفع عند استخدامها باختبار التعاملات

بين شخصين في وجود ملوثات أو خارجيات أخرى. كما تكون ذات قدرة على الإيحاء عند ربطها بالنظرية المقدمة في الفصلين الأول والثاني من هذا الكتاب. إلا أن مقاربة المساومات المحقِّقة للمنفعة المتبادلة وتكلفة المعاملات التي تحدّ منها لا تكفي في حد ذاتها، فضلاً عن أنها لا تصلح نقطة بدء طبيعية لصياغة نظرية في الحكم والسياسة. فحتى نفهم الحكومات، وكل ما تقوم به من أفعال سيئة وجيدة، والفوضى الفظيعة التي تنشأ في غيابها، فإنه لا بديل عن نظرية للسلطة من النوع الذي بدأنا في تطويره في الفصلين الأول والثاني. وعلينا أن نفهم المكاسب الناجمة عن التبادل الطوعي ومنطق الإجبار والقوة على حد سواء.

الإضافة للنظرية

لقد حان الوقت للعودة إلى توسيع النظرية التي سبق وضعها في هذا الكتاب. ولئن كنا سنرى في الفصل القادم أن هناك في نظرية كوز عيباً منطقياً، بمعنى أنه لو كانت تكلفة المعاملات تقترب من الصفر، فإن الأطراف العقلانية سوف تصل بالضرورة إلى مساومات كوزية تتسم بالكفاءة على نمط باريتو. ونحن إذ ندخل إلى هذه المنطقة، فلأنه من الضروري فهم المزيد من النظرية. علينا إذن أن نرى لماذا تتوصل الجماعات الصغيرة، مثل جماعات الصيد وجمع الثمار، إلى ما يمكن اعتباره عقوداً اجتماعية توفر نظاماً يحقق السلام الاجتماعي ويوفّر السلع العامة الأخرى داخل الجماعة. ولماذا لا تتوصل أي جماعة كبيرة الحجم من السكان إلى مساومة كوزية طوعية. كما أننا في حاجة إلى فهم ماهية القوة الرئيسية التي تُفسد وتقوّض الحيوية الاقتصادية حتى لأكثر الاقتصادات ازدهاراً في العالم.

الفصل الرابع

أفراد عقلانيون ومجتمعات غير عقلانية

فلنفرض أن مجموعة من الأفراد تُعاني من أوضاع لا تتسم بالكفاءة أو العقلانية، أي أن تلك الأوضاع لا تسمح بتعظيم الدخل الحقيقي المشترك أو رفاه الأفراد في تلك المجموعة. وكما تذكّرنا النظرية البديلة التي عرضناها في الفصل الثالث، فإنه يترتب على ذلك أن تنشأ بالضرورة صفقة (مساومة كوزية) توزّع المكاسب المتأتية من التحوّل إلى وضع أمثل (أو أكثر كفاءة)، بحيث يكون كل فرد في تلك المجموعة أفضل حالاً عما سبق.

إن الجميع تقريباً يقبلون الخلاصة التي توصل إليها رونالد كوز بأنه إذا كانت تكلفة المُعاملات صفراً، فسوف يتحقق هذا الناتج الجماعي الأمثل. وهناك اعتقاد بأن هذا الافتراض ينطبق في كل مكان وعلى الجماعات بأنواعها وأحجامها كافة. ومن المؤكّد أن الجميع يعلم أن تكلفة المعاملات أو المساومة المطلوبة لتحقيق صفقة تحقق الكفاءة على المستوى الجماعي، قد تفوق المكاسب التي يُمكن أن تتحقق من التحوّل إلى تخصيص للموارد أكثر كفاءةً. وهذا ما قد يعني (في حال تم استخدام أفضل الآليات للمعاملات، الرسمي منها وغير الرسمي، الخاص والحكومي) أن التخصيص البديل لم يتسم بالكفاءة حقيقةً في المقام الأول. وهكذا، فإن "منطق كوز"، على الأقل كما قام بعض اقتصاديو تكلفة المعاملات بتوسيعه، يبدو أنه يشير ضمناً إلى أن الجماعات تكون عقلانية إذا تكوّنت من أفراد

عقلانيين: بمعنى أن الجماعات سوف تنحو إلى التصرّف وفق مصلحتها المشتركة على نحوٍ يدفع الأفراد إلى التصرّف وفق مصالحهم الفردية.

لا يقتصر هذا الاعتقاد على تقاليد مدرسة تكلفة المعاملات ومدرسة شيكاغو، فلقد كان لزمنٍ طويل (وما زال الأمر كذلك في بعض الدوائر) بمثابة الحكمة التقليدية. وعلى سبيل المثال، فإن نظرية ماركس في الطبقات تقوم على فرضية أن الطبقة الاجتماعية التي تتكوّن من أفراد عقلانيين ومطلعين (جماعة وعيها ليس مزيفاً) سوف تتصرف وفق مصلحتها الطبقية. فالمجتمعات الرأسمالية تسيطر عليها الطبقة البرجوازية، وسوف تتصرف البروليتاريا في المرحلة المناسبة من التطوّر الرأسمالي وفقاً لمصلحتها وتقوم بقلب الرأسمالية وإقامة ديكتاتورية البروليتاريا وإيجاد الأساس لمجتمع شيوعي بلا طبقات ولا حاجة فيه للدولة. وقد حاولت "نظرية الجماعة" أو "التعددية التحليلية"، التي سادت دراسات العلوم السياسية في وقت من الأوقات، تفسير السياسة على أساس أن الجماعات ذات نزوع إلى التصرف وفق مصلحة الجماعة. وتبنّت بعض نظريات الاقتصاديين حول نقابات العمال نفس الفرضية حول مجموعات العمال، وفكرة أن الناس يقيمون عقداً اجتماعياً لإنشاء حكومة بسبب شرور الفوضى والمكاسب التي يتمخض عنها النظام السلمي، هي مثال آخر على فرضية أن الجماعات تنزع إلى التصرف وفقاً لمصلحتها على غرار ما يفعله الأفراد.

ولقد بيّنتُ في كتابي **منطق العمل الجماعي**[1] خطأ الرأي القائل بأن الجماعات ذات نزوع إلى التصرف وفقاً لمصلحتها. وتحظى الحجة المتضمنة في ذلك الكتاب بقبول شبه شامل الآن في معظم السياقات. ولكن هناك أيضاً سياقات قليلة ومهمّة - ومن بينها "فرضية كوز" - لا تنطبق فيها هذه الحجّة فيما يبدو بسبب الافتراض بأنها

ليست ذات علاقة (ولا يتمّ حتى التفكير فيها). ولحُسن الحظ، فإن منطق كوز الذي عرضنا له في الفصل الثالث يقترح امتدادات جديدة لمنطق التصرّف الجماعي وطريقة جديدة أيضاً للبرهنة على هذا المنطق. ولكن يتبيّن أيضاً من هذا البرهان الجديد أنه يفصح عن بعض التفسيرات المنتشرة الخاطئة لنموذج "مأزق السجين"(*) الشهير، خصوصاً فيما يتعلق بالعلاقة بين عدد أعضاء جماعة ما واحتمال تصرّف هذه الجماعة بما يخدم مصالحها المشتركة.

وعندما نملك فهماً صحيحاً لكل من "فرضية كوز" و"مأزق السجين"، عندها سوف نكون قد أضفنا قوة تفسيرية كبيرة للنظريات التي يطرحها هذا الكتاب. وفي هذا الفصل، سوف نقدم تفسيراً مختلفاً بعض الشيء لمنطق العمل الجماعي. ورغم أنه من الصحيح أن هؤلاء الذين لديهم بالفعل فهم جيد لكتاب **منطق العمل الجماعي** سوف يجدونه كافياً لفهم الفصول الباقية من هذا الكتاب، فإنهم سوف يجدون أيضاً بعض المفاجآت في هذا الفصل. وأبدأ بنقطة مألوفة حول قُدرة الجماعة الصغيرة على العمل الجماعي.

النجاح المعتاد للجماعات الصغيرة في العمل الجماعي الطوعي

في الجماعة المكوَّنة من عدد قليل من الأعضاء، يحصل طرف واحد بذاته عادةً على منافع كافية من سلعة عامة، بحيث يكسب من توفير جانب من هذه السلعة على نفقته الخاصة، وعندئذ تحصل

(*) "مأزق السجين" Prisoner's dilemma model: هي إشكالية سائدة في الكتابات الاقتصادية، حيث يوجد السجين في زنزانة حبس انفرادي، وبالتالي لا يستطيع التحدث مع شريكه في الجريمة المسجون في زنزانة انفرادية أخرى. فينشأ بذلك "مأزق" حيث إذا اعترف أحد السجينين بالجريمة، يتم تغليظ العقوبة للاثنين، والعكس بالعكس. ولكن المعضلة أن كلاً منهما لا يعرف (ليس لديه المعلومات) ما سوف يعترف به زميله في الجريمة، وبالتالي لا يعرف: هل يعترف، أم لا يعترف (المُراجع).

الأطراف الأخرى عليها مجاناً. وحتى نعطي مثالاً صارخاً، لننظرْ في سلعة عامة لا تفيد سوى طرفين، شأن طريق مسدود لا يخدم سوى بيتين، ولنفرض أيضاً أن قيمة هذه السلعة العامة متساوية لدى البيتين. ومن المحتمل جداً أن يكون الحد الأدنى من العرض لهذه السلعة العامة، عند جمع مكاسب الطرفين معاً، ذا قيمة تبلغ ضعف تكلفته. عندئذ سوف يكسب كل بيت بتقديم قدرٍ من السلعة العامة حتى لو تحمّل النفقة كلها. وسوف يحصل كل بيت على نصف الفائدة من أي عمل يتمّ القيام به لمصلحة مجموع البيتين.

ولنفرضْ الآن أن خمسة بيوت سوف تستفيد من هذا الطريق المسدود، فإن كل بيت سوف يحصل في المتوسط على خُمس المنفعة المتولّدة مما قام به من إسهام في توفير هذه السلعة الجماعية. وهذا الحافز عادةً ما يشجع الإسهامات لتوفير سلعة عامة بالرغم من أنه من الواضح أن الحافز للعمل لصالح المجموع لا يكون بقوة الحافز في مجموعة من طرفين. ولا يمكن لبيت من البيوت الخمسة أن يكسب من توفير قدر من هذه السلعة تماماً على نفقته الخاصة إلا إذا كانت المنافع الجماعية المتولِّدة من هذه السلعة العامة تبلغ خمسة أضعاف تكلفة هذا القدر أو أكثر. وأحياناً تكون الكميات المتناهية الصغر لكثير من السلع مرتفعة القيمة بالنسبة إلى تكلفتها بحيث يتحقّق هذا الشرط أحياناً. لذا، فإن احتمال إمداد طرف واحد ضمن مجموعة حتى من خمسة أفراد احتمال مُتاح، رغم أنه سيكون أقلّ ارتباطاً بكثير بالاحتياجات أو المصلحة العامة أو الاختيار العقلاني للقدر الخاص بالمجموعة مما هو عليه لمجموعة تتكون من اثنين فقط. وفي العادة، يحتاج عدد أكبر من البيوت إلى طريق أطول وأكثر صلابة، ولكن حتى إذا لم يكن هذا هو الحال يظل من المؤكّد أن تصرفاً أحادياً يوفِّر قدراً أقلّ من السلع العامة بالنسبة إلى مستوى الإمداد الأمثل على مستوى الجماعة، أو ذلك السلوك الذي يتسم بالعقلانية الجماعية.

عندما يكون العدد الذي سوف يستفيد من توفير سلعة عامة صغيراً، فهناك أيضاً حافز لدى كل طرف للتفاعل استراتيجياً واللجوء إلى المساومة. على سبيل المثال، يُمكن لطرف أن يقول لآخر: «سوف أقوم بتوفير قدرٍ أو بدفع نصيب من التكلفة لأي من الوحدات التي تم توفيرها إذا قُمتَ أنت أيضاً بذلك». وعندما يعلم مستفيدٌ محتملٌ من سلعة عامة أن طرفاً آخر سوف يشارك بنفس القدر أو يتقاسم تكلفة ما تم الحصول عليه، فإن من شأن ذلك أن يخفّض تكلفة كل وحدة من السلعة العامة التي يتحمّلها كل طرف، ويزيد من احتمال أن قدراً من السلعة سوف يتم توفيره. وعندما يقول طرفان توصلا إلى اتفاقٍ حول تقاسم التكلفة إنهما كليهما سوف يُشاركاني إذا فعل طرف آخر ذلك، فإن طرفاً ثالثاً سيجد أن قيمة الإسهام قد ازدادت بدرجة أكبر، وأن التقاسم في النفقات لا يرجّح احتمال توفير قدر ما من السلعة العامة فحسب، لكنه يقود أيضاً إلى توفير كمية أكبر منها. فإذا كانت تكلفة توفير سلعة عامة موزّعة على كل من يشعرون بقيمتها بنسبة مساوية بدقة للمنفعة التي يحصلون عليها منها، فسوف يرغب كل منهم في الحصول على قدر يعظّم المنفعة الكلية: أي أنه سوف يكون هناك مستوى من الإمداد عقلاني محقق لأمثلية الجماعة وكفاءة باريتو.

وفي العادة عندما يكون عدد المستفيدين المحتملين من سلعة عامة محدوداً، تتأثر مصالح كلٍ منهم بدرجة أكبر مما يتم تقديمه أو حجبه من جانب الآخرين. لنتخيلْ أن أعضاء جماعة ما يقومون بتوفير القدر الأمثل بالنسبة للجماعة؛ ولنتصوّرْ ما سيحدث عندما يتوقف أحد الأعضاء عن الإسهام ضمن جماعة مكوّنة من خمسة بيوت ذات تقدير متساوٍ لسلعة عامة إذا انسحب أحدهم من خطط المشاركة في التكلفة. إن التكلفة التي يتحملها الباقون سوف تشهد عندئذ ارتفاعاً جوهرياً وتكون الزيادة في الأعباء كبيرة حتى إن الأربعة الباقين سوف

يلاحظون ما حدث من حصول الخامس على خدمةٍ بالمجان. وعندما يتعين على كل مشارك أن يتحمّل رُبع الكلفة بدلاً من خُمس الوحدة الأخيرة (الحدّية)، فإن كلاً منهم يرغب في شراء كمية أصغر بشكل واضح. أما الشخص الخامس "غير المشارك" في النفقات، فإنه سوف يتمتع عندئذ بنسبة أقل من السلع العامة عن ذي قبل، وهذا ما قد يدفعه إلى العودة إلى دفع أعبائه مرة أخرى.

فإذا لم يفعل، فإن الأعضاء الآخرين يمكن أن يمارسوا مزيداً من الضغوط على الطرف "غير المشارك" ليجبروه على المشاركة، من خلال توفير درجة أقل من السلع العامة له (أو حجبها بالكامل عنه). وفي إطار الجماعات الصغيرة، يمكننا أن نكون على ثقة من أن هناك دوماً حافزاً على الاستمرار في المساومة إلى حين القيام بعمل جماعي يُحقّق المنفعة المتبادلة. ورغم أنه لا يوجد يقين بأن المجموعات الصغيرة سوف توفّر لنفسها سلعة عامة، فإن السلوك الطوعي والمساومة عادةً ما ينجحان. وباستثناء حالة خاصة جداً سوف نتناولها لاحقاً، فإن الوضع الذي لا يتأتى عنه ذلك لا يُمكن أن يحقق توازناً مستقراً: حيث إن الحافز مستمر لدى كل طرف للمُضي قُدماً في مساومة الآخرين حتى يتحقّق الكسب من العمل المشترك.

الخطأ المألوف

ينتشر الافتراض بأنه حتى المجموعة المؤلَّفة من طرفين لن تعرف التعاون في سبيل تحقيق مصلحتها المشتركة. لا بل إن بعض الباحثين ذوي المستوى التقني المرتفع لا يشككون في أن احتمال فشل المجموعة المكوّنة من طرفين في خدمة مصالحها المشتركة يساوي احتمال فشل المجموعة الكبيرة في تحقيق الهدف نفسه. وشيوع هذا التصوّر الخاطئ إنما يعود إلى البساطة الجذّابة لمقاربة "مأزق السجين" الشائعة في الكتابات الاقتصادية.

والخلاصة المستمدة من هذه المقاربة هي أنه حتى الجماعة المكوّنة من عضوين عادةً ما تفشل في الحصول على سلعة عامة. فليس عندما يعيد شخصان لعبة "مأزق السجين" لعدد كبير ولانهائي من المرات يمكن أن يُحققا على الأرجح المكاسب من تعاونهما. ففي أي مباراة (أو مجموعة من المباريات) التي يكون فيها اللاعبون على علم مسبق بعدد المباريات التي سوف يلعبونها، تكون الاستراتيجية السائدة لكل لاعب هي التقاعس عوضاً عن التعاون. وهكذا لا يتم الحصول على ناتج عقلاني جماعي. وفي لعبة "مأزق السجين" يكون اثنان من المساجين في قبضة الشرطة، ويمكن إثبات ارتكابهما لجريمة أصغر من تلك موضع التحليل. ويكون المجرمان قد ارتكبا الجريمة الأكبر، لكنهما الوحيدان اللذان يعلمان بالجريمة، ولا يُمكن إثبات الاتهام بحق أي منهما ما لم يعترف أحدهما ويورِّط الآخر. وهكذا، فإن الصمت بشأن الجريمة التي ارتكباها سوياً يُمثّل منفعة مشتركة لكلا المجرمَيْن.

ولعل أحد المفاتيح المفسِّرة لاستخدام المجرمين كنموذج على فشل التعاون الجماعي هو أن هؤلاء المجرمين معزولون في زنازين منفصلة من قبل الشرطة، وبذلك يُحرم المساجين من التواصل مع بعضهم البعض. وحيث إن المسجونين غير مسموح لهما بالتواصل، فلا توجد لديهما الفرصة لعقد اتفاقٍ بألا يُخبرا السلطات باشتراكهما في الجريمة، وبالتالي لا توجد فرصة لديهما لخدمة مصلحتهما المشتركة بعدم تمكين الحكومة من إدانة أي منهما بالتهمة الأكثر خطورة. والقوة الدافعة في "مأزق السجين" هي أنه في أي تفاعل بين شخصين تجمعهما مشكلة مشتركة ـ وهو التواصل بشأن كيفية الوصول إلى النتيجة التي تحقّق المصلحة المشتركة لكليهما ـ يمنع من حدوثه ظرفٌ خاص استثنائي: ضباط الشرطة الذين يعلمون أن التواصل بين السجينين قد يعوق إغراء أحدهما على إفشاء سر الآخر.

وإذا كان ذلك محقِّقاً لمصلحتهم المشتركة في تجنّب الاتهام بارتكاب الجريمة الأكبر، فإن اتفاقاً بين السجينين على ألا يشهد أحدهما على الجريمة التي ارتكباها يجب أن يتمتع بالصدقية. لاحظ الظرف الخاص الثاني لهذه المعضلة: حيث إن اتفاقاً يعوق العدالة لا يُعد بذاته قانونياً، فإن المسجونين يتعذر عليهما تنفيذ تعاقدهما من خلال المحاكم. لذا ليس من قبيل الصدفة أنه من بين جميع الناس، فإن المجرمين هم من يقع عليهم الاختيار لبيان صعوبات التعاون الاجتماعي في الجماعة الصغيرة المكوَّنة من شخصين.

وفي الواقع، عندما يستفيد عددٌ صغير من الأفراد من سلعة أو خدمة جماعية، يكون في استطاعتهم، في الظروف الطبيعية، التواصل فيما بينهم حول كيفية التعاون لتحقيق مصلحتهم المشتركة. وعادةً ما تكون لديهم قدرة على التوصل إلى الاتفاقات القانونية لفرض تنفيذ صفقاتهم، وهكذا يكون باستطاعتهم الحصول على سلعة جماعية بما يخدم مصلحتهم المشتركة.

ومنطق هذا الفصل يُبيِّن أن المجموعات الصغيرة جداً يُمكنها عادةً الدخول في عمل جماعي، وهذا المنطق ينطبق في جميع تلك الحالات التي يكون أطرافها قادرين على التواصل مع بعضهم البعض وقادرين على عقد اتفاقات قابلة للتنفيذ. وفي العمل المشترك (مثل الاتجار في السلع الخاصة)، تكون الاتفاقات عادةً قابلة للتنفيذ تلقائياً عندما تكون مساهمات الأطراف متزامنة في الأساس (مثلما هو الحال في الأسواق الفورية)، بينما يحتاج تنفيذها لطرفٍ ثالث عندما يقدّم كل طرف إسهاماته في وقت منفصل عن الآخر.

وبما أن المجموعات الصغيرة تتسم بقُدرتها على التواصل واستغلال الأساليب المتاحة لتنفيذ الاتفاقات، فعلينا أن نتساءل عن السبب في أن مثالاً تقتصر صحته على ظروف استثنائية قد أصبح على هذا القدر من الذيوع والتأثير. إن جانباً من السبب هو على الأرجح

البساطة الجميلة لهذا المثال. لكن هناك سبباً آخر وهو أن الدرس المستفاد من "مأزق السجين" ـ ومفاده أن المجموعة لن تتعاون لتحقيق مصلحتها المشتركة ـ ينطبق على المجموعات الكبيرة، ولو أنه لا يوضّح الأسباب الحقيقية وراء فشل المجموعة الكبيرة في تحقيق مصلحتها المشتركة بشكل طوعي.

سبب الفشل الحتمي للعمل الجماعي الطوعي في المجموعات الكبيرة

فلنفرض أن هناك مثلاً مليون مستفيد محتمل لسلعة أو لخدمة عامة. كان من الواضح في تحليلنا السابق للمجموعات الصغيرة، أن الشخص المتوسط في مجموعة من خمسة أشخاص مثلاً سوف يحصل على خُمس المنفعة من أي عمل يُتخذ لصالح الجماعة. وبينما الشخص المتوسط في مجموعة من مليون مستفيد محتمل من سلعة عامة لا يحصل سوى على نسبة واحد على مليون من المنفعة من الإسهام الذي يُقدمه لتوفير هذه الخدمة العامة. والشخص في مجموعة من مليون مستفيد يكون في وضع يُشبه وضع المجرم الفرد في المجتمع الكثير السكان. وفي مجموعة كبيرة حقاً، لا يحصل الشخص إلا على نسبة متناهية الصغر من الجهد الذي يقوم به لمصلحة الجماعة، وهذه النسبة الضئيلة لا تُشكّل حافزاً لدى الأفراد في مجموعة كبيرة للتصرّف بطريقة تتواءم مع مصلحة الجماعة.

قد يبدو من المتصور في حالة سلعة عامة أن تكون نسبة العائد إلى التكلفة فيها مرتفعة إلى درجة أنه حتى نسبة واحد على مليون من العائد يُمكن أن تفوق تكلفة وحدة واحدة، أو بعض الوحدات من هذه السلعة، حتى إن بعضها يمكن توفيره من جانب شخص واحد. لكن إذا ارتفعت نسبة العائد إلى التكلفة إلى هذه الدرجة، فهذا معناه وجود لاعقلانية جماعية هائلة! ففي حالة الوضع الأمثل للجماعة، فإن إنفاق الدولار الأخير (الحدّي) على السلعة العامة تكون نسبة

العائد إلى التكلفة واحداً صحيحاً. وإذا كانت قيمة السلعة العامة من الضخامة نسبةً إلى تكلفتها، بحيث إن شخصاً عادياً في جماعة ضخمة وجد لديه الحافز على توفير شيء منها، فإن في هذا إثباتاً على أن الجماعة مقصّرة بشكل خطير في خدمة مصالحها الجماعية.

وبالإضافة إلى ما سبق، فإن الأفراد الذين يحصلون على واحد على مليون فقط من المنفعة الناجمة عن توفير خدمة عامة لا يكون لديهم الحافز للتفاعل بشكل استراتيجي أو للمساومة. وإذا حصل كل فرد على واحد على مليون فقط من المنفعة الناجمة عن توفير خدمة عامة، فإن نصيب فردين يكون اثنين على مليون من المنفعة. ونسبةُ اثنين على مليون من المنفعة، لا تكفي عادةً لتحفيز شخصين على المساومة مع شخص ثالث لمعالجة المحصّلة اللاعقلانية لهذه الجماعة.

المنطق المعوج للتهديدات بعدم توفير السلعة العامة

وحتى إذا توصل كثير من الأفراد في جماعة كبيرة إلى ترتيبٍ يقومون بمقتضاه بتوفير قسطٍ من سلعة عامة، فإن هؤلاء الأفراد لن يكسبوا بالقدر الذي يتحقق لمن لا يدفع شيئاً من أفراد هذه الجماعة. صحيح أن الأفراد الذين يتفقون على توفير مقدار ما من السلعة العامة يُمكنهم تهديد كل من لا يُساهم بأنهم سوف يكفّون عن تقديم السلعة ما لم يقم هذا الشخص بالإسهام في النفقات. إلا أن هذه التهديدات التي تتم بغرض المساومة لا يرجّح نجاحها. ولنتصور مجموعة قوامها "ن" من الأفراد ممن يُمكنهم الاستفادة من سلعةٍ عامة، فأي مجموعة فرعية من هؤلاء الذين يساهمون في النفقات باستطاعتهم التهديد بأنهم لن يقدِّموا شيئاً ما لم يدفع الذي يرفض الإذعان نصيباً مناسباً.

فرغم أننا رأينا أن هذه الاستراتيجية يُمكنها أن تنجح في العادة في المجموعات الصغيرة، فإنه كلما كبرت الجماعة كلما فقد هذا التهديد مصداقيته. ففي مجموعة من ١٠٠٠ شخص، فإن المستفيد

المتوسط من السلعة العامة الذي يتبنى استراتيجية عدم المشاركة في النفقات يعرف أن الـ ٩٩٩ الآخرين سوف يخسرون ٩٩٩ مرة من عدم المساهمة بشكل جماعي ٩٩٩ ضعف ما يخسره هو من عدم الإسهام. بالإضافة إلى ذلك، فإن الشخص المتوسط العقلاني في مجموعة من ١٠٠٠ شخص لا يُمكن حثّه من خلال عدم توفير السلعة، على دفع ما يفوق بكثير نسبة واحد على ألف من التكلفة الإجمالية للسلعة العامة. وهكذا، فإن المنافع المتولِّدة للـ ٩٩٩ من استراتيجية المساومة بعدم توفير السلعة، حتى إذا نجحت، فإن المكسب سيكون ضئيلاً بالقياس إلى الخسارة الناجمة عن عدم توفير السلعة.

وباختصار، ففي إطار جماعة كبيرة، فإن التهديد الوحيد الممكن في غياب إمكانية الإجبار - أي التهديد بعدم توفير السلعة - محكوم عليه بالفشل لسببين: **الأول** أن جماعة كبيرة من المورّدين تخسر من عدم التوريد أضعافاً عدة قياساً إلى كل هدفٍ من تكتيكات المساومة؛ **والثاني**، أنهم أيضاً يخسرون أكثر مما يُمكنهم كسبه - خلال نفس الفترة الزمنية - من مساهمات المتهرّب من الإسهام، ويكون في صالح الجميع أن يكونوا في موقع المتنصل من المساهمة.. ويترتب على ما سبق ألا نتوقع أن تُسهم الأغلبية في توفير الخدمة العامة. إن محصّلة التفاعل الطوعي في إطار الجماعات الكبيرة التي يُمكنها الاستفادة من توفير خدمة عامة هي في الغالب عدم حدوث توفير الخدمة العامة أياً كان، وعدم حدوث توفير طوعي غير مدعوم يقترب ولو من بعيد من المستوى الجماعي العقلاني.

المنطق القائم على حدود عقلانية الجماعة

بما أن السلوك الفردي الطوعي في الجماعات الضخمة غير قادر على الحصول على كميات عقلانية جماعية من السلع العامة، هذا إذا حصل على أي منها على الإطلاق، فإن علينا أن نبذل جهداً تخيلياً لتصوّر وضعٍ تكون فيه الكمية المثالية على مستوى الجماعة قد

تم توفيرها بالفعل. ومع ذلك، فقد فعلنا ذلك حقاً مع الجماعة الصغيرة، ومن المثير للاهتمام ملاحظة المفارقة. إذا كانت جماعة من مليون شخص تحصل على كمية مثالية بالنسبة للجماعة من سلعة عامة، تكون الفائدة المجمّعة للمليون شخص المستفيدين من آخر وحدة تمّ توفيرها مساوية بالضبط لتكلفة الوحدة الأخيرة (الحديّة). ولكن الشخص العادي في هذه الجماعة المكوَّنة من مليون شخص يكون قد ناله واحد على مليون من منفعة هذه الوحدة الحدّية. لذا يجد هذا الشخص العادي أنه إذا قام بتوفير وحدة من وحدات هذه السلعة العامة، تكون قيمتها بالنسبة له واحداً على مليون من تكلفتها! من الواضح إذن أن الجماعات الكبيرة لن تحصل على كميات جماعية عقلانية من السلعة العامة من خلال السلوك الفردي الطوعي وغير المدعوم.

ومنذ أن نُشر كتابي **منطق العمل الجماعي** عام ١٩٦٥، قام باحثون من فروع علمية متعددة ومن بلدان مختلفة بدراسات تفصيلية واختبارات إحصائية وتجارب مُراقبة لاختبار النظرية آنفة الذكر. وقد عزَّزتها الغالبية العظمى من الأبحاث. وبعض الأدبيات التي نشأت عن **منطق العمل الجماعي** مُستشهد بها إنْ لم تكنْ ملخصة في كتابين يُضيفان أيضاً إسهامهما المهمّ الخاص وهما: كتاب راسل هاردن Russel Hardin بعنوان **العمل الجماعي** *Collective Action*[٢]، وكتاب تودّ ساندلر Todd Sandler ويحمل العنوان ذاته[٣].

وحتى عندما لا يكون ثمة تكلفة للمعاملات...

يفترض بعض دارسي موضوع تكلفة المعاملات أنه بما أن كل شخص في المجموعة الكبيرة يُمكن تحسين وضعه إذا اتفق الكل على دفع نصيب من تلك التكلفة وتم توفير الخدمة العامة، فإنه حتى الجماعة التي تتكون من ملايين الأشخاص يُمكن أن تزود نفسها

بسلعة عامة إذا تحمّل مصدر خارجي التكلفة المطلوبة للمساومة، أو إذا لم تكن هناك تكلفة للمساومة أو للمعاملة لأي سبب من الأسباب. ذلك أن اتفاقاً على اقتسام النفقات بما يتناسب مع الفائدة وتوفير السلعة هو اتفاقٌ يحقق مصلحة الجميع، لذا فإن مقاربة المساومة الكوزية أو تكلفة المعاملات تقودنا إلى تصوّر أن هذا سوف يتحقق إذا لم يتعيّن على أطراف الاتفاق تحمُّل نفقة المساومة.

لكن من غير الواقعي، طبعاً، تصوّر طرفٍ خارجي يأخذ على عاتقه تكلفة المعاملات كلها. وقد رأينا كيف أن الأفراد في مجموعة ضخمة، سوف لا تتوافر لديهم، في غياب دعم خارجي يتَكَفَّل بتكلفة المساومة، الحافز حتى لمساومة بعضهم البعض. ولكن من المهمّ التفكير في ما عساه يحدث إذا كانت تكلفة المعاملات تُساوى صفراً لسبب ما، أو إذا قام طرفٌ خارجي بتحمّل هذه التكلفة، حيث إن ذلك يلقي الضوء على فرق حاسم لم تتم ملاحظته حتى هذه اللحظة، ألا هو الفرق بين المعاملات التي تتعلق بسلعة خاصة وتلك التي تتعلق بسلعة عامة. وقد قاد الفشل في ملاحظة هذا الفرق الكثير من الاقتصادين للوقوع في الخطأ المنطقي. لذا فلنفترض أن مؤسّسة خارجية ما تتحمّل كافة التكاليف، وأن موارد أخرى يخصّصها الأفراد في جماعة كبيرة للتفاوض على اتفاق جماعي طوعي يوفرون بمقتضاه سلعة عامة.

إن السبيل الوحيد للحصول على هذه السلع في إطار المعاملات المتعلقة بالسلع الخاصة هو أن يكون الفرد جزءاً من هذه المعاملة، حيث إنه إذا لم يكن جزءاً من الصفقة لن يحصل على شيء. ولا توجد مشكلة في الحصول على مشاركة الأطراف المعنية في معاملة تحقق مصلحتهم المتبادلة فيما يخص السلع الخاصة، حيث تُشكِّل مصلحة الأطراف في الحصول على المنافع حافزاً لهم على المشاركة.

إن تكلفة العلم بوجود فرصة لإجراء معاملة ذات نفع متبادل ـ أو التكاليف الأخرى للمعاملات ـ قد تحول دون إتمام بعض الصفقات التي كان من الممكن أن تحقّق منفعة متبادلة. لكن الحصول على المعلومات وتحمّل نفقات المعاملات الأخرى يستهلك موارد قيّمة، لذا فلا يجب أن نفترض أن هناك انعداماً في الكفاءة من أي نوع كان عندما لا يتمّ إتمام مثل هذه الصفقات. إن المصلحة الشخصية للأفراد تخلق لديهم حافزاً للبحث عن معاملات مفيدة، وكثيراً ما يقومون بدفع المال للشركات لبيع معلومات حول الفرص المتاحة في السوق والانخراط في عمليات المضاربة. وبناءً على ما سبق، فإنه حتى في الأسواق المعروفة بما يعتريها من قصور من عدة أوجه لا توجد مشكلة لدى المجتمعات لتحفيز الأفراد والشركات على المشاركة في معاملات مُحقِّقة لمصلحة متبادلة فيما يخص السلع الخاصة.

والآن لنفترضْ وجود جماعة كبيرة يستفيد فيها الجميع من توفير السلعة العامة ومن تقاسمهم جميعاً لتكلفتها. ولنفترضْ أيضاً أن معظم المستفيدين من هذه السلعة العامة ـ أو جميعهم باستثناء واحد فقط ـ قد اتفقوا على تقاسم الأعباء والحصول على هذه السلعة. عندئذ يكون غير المشاركين في الصفقة هم الأوفر حظاً إذ يحصلون على السلعة مجاناً بينما يدفع جميع المشاركين في الصفقة النفقات. لذا فالناتج الأفضل يتأتى من عدم الاشتراك في الصفقة.

ولكن في واقع الأمر، لا يُستبعد المستفيدون المحتملون من الصفقات، إذ يكون من مصلحة القائمين على الصفقة مشاركة الجميع في تكاليفها. وبدلاً من ذلك، إذا تبيّن أن صفقة سوف تُبرم لتوفير سلعة عامة، فإن الذين يسلكون مسلكاً عقلانياً يفعلون كل ما في وسعهم لئلا يشاركوا في الصفقة. وحيث إن كل شخص يكون في صالحه على وجه العموم ألا يكون جزءاً من صفقة توفير الخدمة

العامة، يتكوّن الحافز إذن لدى كل شخص لأن يكون في هذا الوضع بالضبط، الأمر الذي يحول دون توفير الخدمة العامة منذ البداية[٤].

ولنتأملْ ليس فقط في وضع الجماعة بأسرها فحسب، بل أيضاً في كافة التحالفات أو المجموعات الفرعية التي يُمكن أن تنشأ، بما في ذلك الجماعات الفردية المكوَّنة من فرد واحد، ويسعى فيها أحد الأفراد من المنتفعين المحتملين إلى أن يكون جزءاً من الصفقة. ولنفترضْ أيضاً أن هذه السلعة العامة تأتي في كمية غير قابلة للتجزئة، وذلك حتى ننأى بأنفسنا عن مسألة المقدار الذي يتم توفيره ونركز على ما إذا كانت السلعة سوف يتم توفيرها من عدمه. هنا تبرز مشكلة العمل الجماعي، وبالتالي تثور مسألة إمكانية قيام مساومة كوزية، فقط في حال ما إذا كانت قيمة السلعة العامة بالنسبة للجماعة كلها تفوق تكلفتها، لذا دعونا نفترض أن هذا هو الصحيح وبهامشٍ كبير.

يترتب على ذلك وجوب تقاسم أعباء توفير السلعة العامة بحيث يكون وضع كل أفراد الجماعة أفضل في حال توفرها مما إذا لم تتوفر. وأحد السُبُل الصالحة لتقاسم الأعباء هي قيام كل فرد من الجماعة كلها بدفع نصيب من النفقات يساوي نصيبه من المنافع المتولّدة. فإذا تساوى جميع أفراد الجماعة دفعوا جميعاً نصيباً متساوياً من تكلفة هذه السلعة العامة. ولنفترضْ أن هذا هو توزيع الأعباء محل الاعتبار.

وهكذا نكون أمام وضع، حيث عندما تنعدم فيه تكلفة المعاملات، تشير فرضية كوز إلى أن الأفراد العقلانيين سوف يُبرمون صفقة كوزية لتقديم السلعة العامة. ولكن هل يمكن لتحالفات أصغر (أو لجماعات فرعية) أن تتيح للفرد فرصة الحصول على عائد أكبر؟ بالتأكيد ـ وبالنسبة لمشكلات العمل الجماعي داخل الجماعات الكبيرة ـ يكون الجواب بالضرورة بالإيجاب. فمن الواضح أن التحالف أو الجماعة الفرعية التي تتنصّل من الأعباء يزداد مكسبها

عندما يدفع الآخرون ثمن السلعة! ويصحّ هذا الكلام في وجود متنصلٍ وحيد أو متنصلين عديدين. ويهدف الأشخاص العقلانيون في الجماعة ككل إلى أن يتنصلوا، بينما يتركون الآخرين يتحمّلون النفقات. وإذا لم يتمّ توفير السلعة العامة، يكون ذلك مخالفة لفرضية كوز في تلك الحالات التي يفترض فيها غياب أية تكلفة للمساومة أو المعاملات.

وإذا اعتقد أفرادُ جماعة كبيرة بأن سلعة عامة سيُصار إلى توفيرها، فإنهم سيحاولون الانضمام إلى المجموعة التي لا تدفع شيئاً ويحاولون حثّ الآخرين على الانضمام إلى التحالف الذي يتقاسم التكاليف، فتلك هي الاستراتيجية المنطقية. وإذا كانت تكلفة المعاملات صفراً أو كان طرف خارجي يغطيها بما يجعل هذه المناورات الاستراتيجية مجانية، فإن ذلك سوف يتيح الاستمرار فيها إلى ما لا نهاية، وليس هناك ما يضمن أن توفير الخدمة العامة سوف يتحقق! وبصرف النظر عما إذا اعتقد الأفراد بإمكانية توفير الخدمة العامة من عدمه، فإن تكهّن فرضية كوز بأن الأفراد العقلانيين سوف يُبرمون صفقة كوزية في كل مرة تنعدم فيها تكلفة المعاملات هو تكهن تمّ دحضه[٥].

والنقطة العامة هنا هي أن العمل الجماعي للمجموعات الكبيرة ينطوي على الأرجح دائماً على ما يُطلق عليه منظّرو المباريات التعاونية تعبير "مباريات من دون قلب" «Games without Cores»[٦]: وهي أوضاع يتحقق فيها صالح بعض الأفراد ضمن جماعة فرعية بأكثر مما يحققه لهم انضمامهم إلى تحالفٍ من الجميع[٧]. ويُفترض في بعض الأحيان أن غياب تكلفة المعاملات يزيل كل ما من شأنه أن يعيق الأفراد العقلانيين عن إبرام صفقات كوزية. لكن الصعوبة التي فرغنا لتونا من وصفها لا يمكن التخلّص منها بمجرد تجاهلها، فهي تنطوي على تناقض منطقي: لا تكون فرضية كوز قائمة إلاّ بافتراض عقلانية السلوك الفردي؛ إلا أنه فيما يخص مشكلات العمل الجماعي، تعني عقلانية الأفراد محاولتهم ألا

يكونوا طرفاً في مساومة كوزية وهو ما يؤدي على الأرجح إلى عدم إتمام هذه الصفقة حتى عندما تكون تكلفة المعاملات صفراً.

الحوافز الانتقائية

يُمكن للجماعات الكبيرة الانخراط في عمل جماعي عندما تُتاح لهم حوافز انتقائية، على عكس السلعة العامة نفسها التي يجري تطبيقها انتقائياً على الأفراد وفقاً لإسهامهم في توفيرها. كما يُمكن للحافز الانتقائي أن يكون سلبياً أو إيجابياً: فيُمكنه على سبيل المثال أن يكون خسارةً أو عقاباً لا يتم فرضه سوى على من لا يساعدون في توفير السلعة العامة. وتُدفع الضرائب بالطبع بفعل الحوافز الانتقائية السلبية، حيث إن من لا يدفعون ما عليهم من ضرائب يكونون عُرضةً لدفع الضرائب بالإضافة إلى الجزاءات المقرّرة.

وتُعدّ اتحادات العمال (النقابات) أشهر أنواع جماعات المصلحة المنظّمة في المجتمعات الديمقراطية الحديثة مدعومة جزئياً في العادة بحوافز انتقائية سلبية. وأكثر هذه الالتزامات شيوعاً في تلك الاتحادات، التي تملك نفوذاً حقيقياً، إنما تتأمّن من خلال ترتيبات تجعل دفع الاشتراكات أو الالتزامات إجبارياً وتلقائياً على نحو ما. وهناك ترتيبات غير رسمية لها نفس الأثر. وما يتم من مرابطة بعض ممثّلي النقابات أمام أبواب مؤسَّسة ما لمنع العاملين من الدخول أثناء الإضراب إنما هو حافز سلبي تلجأ إليه الاتحادات العُمالية. ورغم أن هذا يتم عادة بشكل سلمي في صناعات ذات اتحادات العمال المستقرة، فإن ذلك إنما يرجع إلى قدرة الاتحاد على إغلاق مشروع يدعو إلى إضرابٍ ضده، وتكون هذه واضحة للجميع. وتنطوي المرحلة المبكرة من العمل النقابي في العادة على قدرٍ كبير من العنف من طرف النقابات وأصحاب العمل المناهضين للنقابات والعمال الذين يفضّون الإضرابات على حد سواء.

ويُحاجج بعض مناهضي نقابات العمال بأنه بما أن الكثير من أعضاء نقابات العمال ينضمون إليها فقط من خلال ترتيبات مفروضة قانوناً، فإن معظم العمال ذوي الصلة لا يرغبون في الحقيقة في أن يكونوا نقابيين. ويضمن "تشريع تافت ـ هارتلي" Taft-Hartley Act الذي صدر في الولايات المتحدة بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، إجراء انتخابات محايدة تديرها الحكومة لتحديد ما إذا كان العمال يرغبون بالفعل في الانتماء إلى النقابات. وكما يُنبئنا منطق المصلحة الجماعية المشار إليه هنا، فإن نفس العمال الذين يُجبرون على دفع اشتراكات النقابات يعطون أصواتهم للنقابات ذات الاشتراكات الإجبارية (وعادةً بفارق كبير)، لذا فإن هذا الملمح من تشريع "تافت ـ هارتلي" سُرعان ما تم تجاهله، إذ إنه لا يخدم أي غرض. وهؤلاء العمال الذين تجنّبوا دفع اشتراكات النقابة لكنهم أدلوا بأصواتهم لإجبار الجميع على دفع الاشتراكات، لا فرق بينهم وبين دافعي الضرائب الذين يُدلون بأصواتهم في الحقيقة لصالح مستويات مرتفعة من الضرائب، لكنهم يحاولون ترتيب شؤونهم الخاصة لتجنُّب دفع الضرائب.

وبفعل المنطق عينه، فإن الكثير من الجمعيات المهنية تحصل على العضوية من خلال إجبار علني أو خفي (مثال ذلك، المحامون في الولايات الأميركية التي فيها "جماعة مغلقة" لهم Closed Bar). وهكذا تفعل جماعات الضغط واتحادات المنتجين بأنواعها المتعددة. فعلى سبيل المثال، إن بعض المدفوعات التي يقدمها مسؤولون في الشركة لسياسيين مفيدين لهذه الشركة هي أيضاً نتيجة لأشكال خفية من الإجبار. والحوافز الإيجابية الانتقائية واسعة الانتشار رغم أنه يسهل تجاهلها بسهولة، وذلك على نحو ما توضحه أمثلة متنوّعة في كتاب **منطق العمل الجماعي**.

وتعدّ منظمات المزارع الأميركية أمثلة نموذجية على ذلك. فالكثيرون من أعضاء منظمات المزارع الأميركية الأقوى ترجع

عضويتهم إلى أن اشتراكاتهم تُخصم تلقائياً من تعاونيات المزارع أو يتمّ تضمينها في أقساط التأمين التي تُدفع لشركات التأمين المرتبطة بتعاونيات المزارع. ومعظم المنظمات التي يتمركز عملاؤها في المدن توفّر أيضاً حوافز انتقائية إيجابية مشابهة في صورة بوالص تأمين، مطبوعات، وأسعار مخفّضة، وتوفير سلع أخرى خاصة لا يحصل عليها سوى الأعضاء فقط. كما أن إجراءات التعويض عن الضرر Grievance Procedures في نقابات العمال تمنح أيضاً حوافز انتقائية في العادة، حيث إن الضرر الواقع على الأعضاء النشيطين يكون موضع اهتمام أكبر.

إن العلاقة بين القوة السياسية لجماعات الضغط وبين مؤسسات الأعمال المرتبطة بها تنتج غالباً عائدات ضريبية أو مزايا أخرى لمؤسسة الأعمال. كما أن الدعاية والمعلومات الأخرى التي تتدفق من خلال الذراع السياسي للحركة تولّد في العادة أنماطاً من التفضيل والثقة تجعل أنشطة الأعمال أكثر ربحية. والفوائض التي يتم الحصول عليها من خلال هذه السُبُل، تُشكِّل بدورها حافزاً انتقائياً إيجابياً يُساعد على تجنيد المزيد من المشاركين في إطار "أنشطة اللوبي"، بحيث تكون الأعمال وأنشطة ممارسة الضغط تكاملية، الأمر الذي يعني أنها يُمكن أن تكون صالحة حتى في أكثر البيئات تنافسية.

مختصر للنقاط الأساسية

إن الاعتقاد المستقرّ بأن الجماعات تتصرَّف في العادة وفق مصلحتها المشتركة اعتقادٌ خاطئ، رغم ما يلقاه من دعم من فرضية كوز ومن ماركس ومن مدارس فكرية أخرى. ويقضي هذا المنطق بأنه كلما زادت قيمة سلعة عامة بالنسبة لأي جماعة عن نفقاتها، بشكل لا لبس فيه، فهناك بالضرورة مساومة كوزية محتملة لتوفير هذه السلعة تفيد كل فرد في المجموع (إذا أُبرمت وتم فرض تنفيذها).

ولكن إذا كانت الجماعة كبيرة بشكل مُعتبر، فلن يكون لدى أعضائها أي حافز للدخول في مساومة مكلفة وتفاعل استراتيجي للتوصل إلى هذه المساومة الكوزية، حتى إذا كانت تكلفة المعاملات صفراً. فليس ثمة افتراض بأنه يُمكن أن يتوصلوا إلى مساومة كوزية، ذلك أن أي توقع بأن مساومة كوزية على وشك الإبرام من شأنها أن تنشئ "مباراة من دون قلب": أي جهداً متواصلاً من كل الأفراد العقلانيين للانضمام إلى المجموعة الفرعية التي تحصل على أكبر المكاسب، أي تحالف المتنصلين من الدفع.

ويُمكن للجماعات التغلُّب على الصعوبات الكبيرة التي تكتنف العمل الجماعي، وأن ينجح أفرادها في خدمة مصالحهم الجماعية في ظرفين لا غير: يحدث **الأول** عندما يقلّ عدد الجماعة. فبرغم الاستنتاج العكسي الذي توحي به التفسيرات الخاطئة المعتادة لـ "مأزق السجين"، فإن الجماعات الصغيرة بالقدر الكافي قادرة على التصرف وفق مصلحتها المشتركة، وهي كثيراً ما تفعل ذلك. والظرف **الآخر** الذي يُمكّن جماعة ما من التغلّب على صعوبات العمل الجماعي هو توافر الحوافز الانتقائية. وحيث إن جماعات كثيرة تتسم بالضخامة ولا تمتلك فرصة الحصول على حوافز انتقائية، فإنها لا تتمكن من العمل وفق مصلحتها المشتركة أبداً.

ولا يمكن لمجتمع ما أن يتوصل إلى تنظيم شامل ومتوازن لكل مجموعاته أبداً. وبالتالي، فإن جماعات مثل: العاطلين عن العمل والفقراء والمستهلكين ودافعي الضرائب هي جماعات غير منظّمة. وبالتالي، فإن مساومة تقوم بين جماعات منظّمة للقيام بعمل جماعي سوف تميل إلى تجاهل الخسارة التي يتحملها غير المنظّمين. فلا قوى السوق ولا القوى الطوعية تدفع إلى مساومة كوزية أو عقد اجتماعي يتسم بالكفاءة بالنسبة للمجتمع بأكمله. وكما سوف نرى لاحقاً، فإن الجماعات التي تتمكّن من التغلب على صعاب العمل الجماعي، يستغرقها هذا الأمر وقتاً طويلاً.

الفصل الخامس

الحكم والنمو الاقتصادي

إذا كانت الحجج التي تمّ تطويرها في الفصول السابقة صائبةً، يكون لدينا الآن الأدوات التي نحتاج إليها للإجابة على أسئلة كثيرة مهمّة. وهذه الأسئلة تتضمَّن المسألة التي أثرناها في الفصل الثالث حول سبب نجاح بعض الجماعات في التغلّب على الفوضى بالاتفاق الطوعي، وأسباب فشل بعضها الآخر في القيام بذلك. كما تتضمَّن بعض الأسئلة التي طُرحت في المقدمة حول السبب في أن النتائج (خاصة في ارتباطها بالتوقعات) اختلفت بشدة بعد هزيمة الفاشية عنها بعد سقوط الشيوعية. ولماذا تحققت معجزات اقتصادية غير متوقعة بعد سقوط الفاشية، بينما غالباً ما كان الأداء الاقتصادي أسوأ بعد سقوط الشيوعية عما كان عليه في ظلها.

تطور الحكم

سوف أُعطي أولاً الإجابة الموعودة في الفصل الثالث حول السبب في أن التجمعات السكانية الضخمة تعجز عن التخلّص من الفوضى وإقامة حكومة عبر عقد اجتماعي طوعي، أو مساومة كوزية، بينما تتمكّن جماعات صغيرة كثيرة من تحقيق نظام سلمي عبر الاتفاق الطوعي. ولقد أشرنا إلى أن المنافع الناجمة عن التخلّص من حالة الفوضى هي من الضخامة بحيث يُمكن للجميع أن يحسّنوا أحوالهم، وأن النظام السلمي هو بمثابة سلعة عامة. وحتى نفهم القدرة على

توفير نظام سلمي وسلع جماعية أخرى، فإن تجربة منطق العمل الجماعي أظهرت لنا أن صعوبات العمل الجماعي تتصاعد تصاعداً دراماتيكياً كلما زاد عدد المستفيدين من سلعة عامة. لذا، فإن الجماعات الصغيرة قد يلزمها بعض الوقت للخروج باتفاقات ضرورية للحصول على مستويات جماعية عقلانية (من السلع العامة)، بينما الجماعات الكبيرة لا تستطيع خدمة مصالحها من خلال سلوك طوعي (وغير مدعوم). وبالتالي، تتنبأ النظرية بأن التجمّعات السكانية الضخمة لن تتمكن من إقامة نظام سلمي من خلال التعاقدات الاجتماعية الطوعية التي يُناقشها الفلاسفة السياسيون عادةً، أو من خلال أي نوع آخر من العمل الجماعي، لكن المجموعات الصغيرة سوف تحصل في الغالب على نظام سلمي بالتوافق.

هذه التوقعات النظرية تتفق كثيراً مع السجل التاريخي وأدبيات علم الأنثروبولوجيا: فبالرغم من الأدبيات الكثيرة حول العقود الاجتماعية، والمكاسب التي يجنيها المجتمع إذا أُبرمت تلك التعاقدات ونُفِّذت، فإن أحداً لم يجد قط مجتمعاً ضخماً حقَّق نظاماً سلمياً (أو أي سلع عامة) من خلال مساومة كوزية بين أفراد المجتمع. وما من حالة واحدة في السجل التاريخي يُمكنني العثور عليها تمكَّن فيها تجمعٌ سكاني كبير من إقامة نظام سلمي من خلال عمل جماعي من أي نوع.

على العكس من ذلك، فإن أدبيات علم الأنثروبولوجيا تُشير إلى أن الجماعات الأكثر بدائية تتوصل إلى نظام سلمي من خلال العمل الطوعي. وإن أبسط مجتمعات الصيد وجمع الثمار تتألف في العادة من عُصب تعدادها حوالى خمسين أو ستين فرداً، بمن فيهم الأطفال. وتتكون عصبةٌ كهذه في العادة من عدد قليل من الأسر التي تحتاج إلى أن تتعاون سوياً، لذا فهي عبارة عن مجموعات صغيرة. وكما تتنبأ النظرية، فهي جماعات طوعية في العادة وتتسم بأنها تُحكم

بتوافق الآراء. والكثير من القبائل البدائية لا زعيم لها، ولذا ففي الغالب لا يوجد فرد واحد في وضع يُمكّنه من إجبار الآخرين. وعندما يكون هناك زعيم لهذه العُصب، فإن دوره يقتصر على ترؤس القرارات الجماعية والعمل على تطبيقها. وعندما تصبح العُصبة أكبر مما يجب، أو يشتعل الشقاق داخلها، يُمكن لها أن تنقسم، لكن العُصب الجديدة عادةً ما تتخذ قراراتها بالإجماع التام. وإنْ كانت القبيلة في مرحلة الصيد وجمع الثمار يتضاءل الحافز لديها أو ينعدم لإخضاع قبيلة أخرى، أو الاحتفاظ بعبيد حيث إن الأسرى لا يُمكنهم توليد فائض فوق حدّ البقاء بما يبرّر تكلفة الاحتفاظ بهم[1]. وما توصل إليه الأنثروبولوجيون من نتائج تفيد بأن القبائل البدائية عادةً ما تحفظ الأمن والنظام بالاتفاق الطوعي ليتماشى في خطوطه العريضة مع ما لاحظه تاسيتوس وقيصر وكتّاب كلاسيكيون آخرون بين القبائل الجرمانية الأقل تقدماً.

ومن الطبيعي أن نسأل الآن عمّا يحدث عندما تنمو التجمعات السكانية وتُصبح أكبر من أن تحصل على نظام سلمي من خلال العمل الجماعي الطوعي. فعندما تعلّم القبليون كيفية زراعة المحاصيل بشكل فعّال زاد الإنتاج وتزايد عدد السكان. وفي نهاية المطاف، وجدت تجمّعات سكانية ضخمة نفسها في حاجة إلى حكومة. وإذا كان من المتعذر على العمل الجماعي الطوعي الحصول على مكاسب أو سلع عامة أخرى من إقامة نظام سلمي، فكيف حصلت التجمّعات السكانية الضخمة على نظام سلمي إذن؟ كما رأينا في الفصل الأول، إن في استطاعة الحكّام المستبدين أن يحصلوا لأنفسهم على دخل مرتفع حقاً. لذا فإن أي زعيم لعصابة جوّالة (أو أي شخص آخر) يملك القوة الكافية يحقق مكسباً بالتحوّل إلى زعيم مستقر. وذلك هو السبب في أن معظم التجمّعات السكانية الضخمة على مدى التاريخ الإنساني حكمها حكّام مستبدون[2]. وقد أوضح

تحليلنا في الفصل الثاني كيف أن الحكومة التنفيذية أو الديمقراطية يمكنها، ولو فقط في ظروف مناسبة، أن تنشأ بشكل مستقل، لذا فإن المنطق الذي عرضنا له يغطّي الأنواع الرئيسية الكبرى للحكومات وهو يتماشى مع تطوّرها عبر الزمن.

تكلّس المجتمعات ذات الحرية في التنظيم

لقد اعترفتُ فيما سبق بأن الافتراض المتضمّن في الفصل الأول الذي فحواه أن الأغلبيات (والمصالح الحاكمة الأخرى التي تكسب دخلها من خلال السوق) تتسم بالتماسك وتعمل وفق أهدافها، إنما هو افتراض شديد التبسيط. إذ إنه بالإمكان من خلال عملية نمذجة الأغلبيات، وكأنها كتل صلدة تتصرف على النحو الأمثل، إلقاء الضوء على بعض الملامح المهمّة للواقع. إن المصالح الشاملة للأغلبيات ذات أهمية كبيرة في تفسير نجاح الديمقراطيات على نحو ما جرى. لكن تحليل المصالح الشاملة للأغلبيات إذا أُخذ بمفرده، فإنه يُعطينا صورة وردية أكثر مما يجب.

وهي صورة وردية جزئياً، لأن المواطن العادي لا يملك الحافز على الانخراط في دراسة جادة للشؤون العامة، أو في تتبع الآثار الناجمة عن مختلف أنواع السياسات العامة والمؤسسات العامة. ولنتأمل مواطناً عادياً يحاول أن يُقرّر مقدار الوقت الذي يجب أن يكرّسه لدراسة السياسات أو القيادة في بلاده. فكلما زاد ما يكرّسه ذلك المواطن من وقتٍ لهذا الأمر، كلما زاد احتمال تصويته لصالح السياسات الرشيدة والقيادة القويمة. لكن هذا المواطن لن يحصل سوى على نصيب ضئيل من المكاسب الناجمة عن السياسات والقيادة الأكثر كفاءة.

وفي المحصّلة، سوف يحصل بقية السكان في البلاد على كل المكاسب تقريباً، بحيث إن المواطن الفرد لن يكون لديه الحافز

لتكريس الكثير من الوقت لتقصّي الحقائق والتفكير في ما هو الشيء الأفضل للبلاد. إذ إن الدراية بشؤون المجموع إنما هو نوع من السلعة العامة، التي ينطبق عليها نفس منطق العمل الجماعي، تماماً كما ينطبق على السلع العامة الأخرى.

"الجهل العقلاني" للمواطن العادي

بناءً على ما سبق يكون المواطن العادي الذي يُدلي بصوته "جاهلاً بشكل عقلاني" الاختيارات التي تخدم صالح مجموع الناخبين أو أي أغلبية ضمن هؤلاء. وتكون هذه النقطة في أكثر صورها تجلياً خلال الانتخابات العامة. فالمكسب الذي يحصل عليه المقترع من خلال دراسة القضايا والمرشحين، حتى يتبيّن نوعية التصويت الذي يُحقّق مصلحته، هو الفرق بين قيمة نتائج الانتخابات "الصائبة" و"الخاطئة" بالنسبة للفرد فقط (وليس المجتمع)، مضروباً في احتمال أن ينجح تصويت الفرد في تغيير نتيجة الانتخابات. وبما أن احتمال أن يُغيّر تصويت الفرد نتيجة الانتخابات احتمال متناهي الصغر، يكون المواطن في العادة جاهلاً بشكل عقلاني فيما يخصّ الشؤون العامة، سواء أكان (هو أو هي) طبيباً أم سائق تاكسي.

وأحياناً تكون المعلومات حول الشؤون العامة مهمّة أو مسلّية إلى درجة تجعل الحصول عليها مجدياً لهذه الأسباب وحدها. ويبدو أن هذا الوضع يُشكّل المصدر الوحيد الأهمّ الذي يسبب الاستثناءات على قاعدة أن المواطنين العاديين يجهلون الشأن العام. وعلى غرار ما سبق، فإن الأفراد في بعض المهن الخاصة القليلة، يُمكنهم الحصول على مكافآت مجزية من السلع الخاصة إذا حصلوا على معرفة استثنائية بخصوص السلع العامة. فالسياسيون، وأعضاء جماعات الضغط، والصحافيون وعلماء الاجتماع، على سبيل المثال، يُمكنهم كسب المزيد من المال أو الحصول على نفوذ أو مكانة أكبر، من خلال معرفتهم بالشأن العام. ويحدث من حين لآخر أن تولّد

المعرفة الاستثنائية بالسياسة العامة مكاسب استثنائية في البورصات أو الأسواق الأخرى.

وواقع توزّع منافع الاستنارة الفردية حول السلع العامة في المجموعة أو الأمة، بدلاً من تركّزها في الفرد الذي يتحمّل عبء أن يصبح مستنيراً وملماً بالموضوع، يُفسِّر الكثير من الظواهر. فهو يُفسِّر، على سبيل المثال، معيار «رجلٌ يعض كلباً» لتحديد ما هو جدير بأن يصبح خبراً. فلو كانت نشرات الأخبار التليفزيونية تُشاهد أو الصحف تُقرأ فقط للحصول على أهمّ المعلومات حول الشأن العام، لنتج عن ذلك تجاهل للأحداث الغريبة ذات الأهمية العامة الضئيلة، ولتمّ التركيز على تعقيدات السياسة الاقتصادية والتحليل الكمّي للمشاكل العامة.

وفي المقابل، عندما تشكّل الأخبار إلى حد كبير بديلاً عن أشكال التسلية واللهو الأخرى لغالبية الناس، يكون هناك طلبٌ على الأحداث الغريبة والمسائل الأخرى التي تثير اهتمام الناس. وعلى نحو مشابه، فإن الأحداث التي تتطوّر على نحو مثير للتشويق، مثل الفضائح الجنسية بين صفوف الشخصيات العامة التي تغطيها وسائل الإعلام باستفاضة، تجذب الانتباه بدرجة أكبر. وقد يقع المسؤولون العموميون ـ الذين يتمكنون من الازدهار من دون إعطاء المواطنين مقابل مجزٍ لما يدفعونه من ضرائب ـ في خطأ استثنائي بسيط ولافت للنظر بما يكفي لجذب الاهتمام الإعلامي. وتُعدّ المظاهرات والاحتجاجات التي يُمكن لها أن تجرح مشاعر قطاع مهمّ من الجمهور، موضوعاً إخبارياً مسلياً يلفت الاهتمام، وبالتالي تكون موضوعاً لنقاشات كما يُمكن تجاهلها في ظرفٍ آخر.

ونعني بالجهل العقلاني للناخبين ـ وبالتالي للأغلبيات ـ أن الأغلبيات كثيراً ما تفشل في معرفة أين تكمن مصالحها الحقيقية. فهي يُمكن أن تكون ضحية لتعدّيات ضارية قد لا تلاحظها. ويمكن

أن تقتنع بحجج مقبولة ظاهرياً بأن سياسة ما هي في مصلحة الأغلبية (أو المجتمع ككل)، بينما لا تخدم هذه السياسة في الواقع سوى بعض المصالح الخاصة. وعندما ندرس الحوافز التي تحرّك جماعات المصالح الخاصة، نرى مدى أهمية هذه المشكلة.

تنظيم الصناعات والمهن الخاصة

دعونا نتأمل الأوضاع التي تكون فيها الشركات، أو العاملون في صناعة ما، أو أفراد مهنة معيّنة، منظمين بدرجة تسمح لهم بالعمل الجماعي كاتحاد منتجين Cartel أو جماعة ضغط Lobby. إنهم ليسوا أغلبية من الناخبين، ومن غير المرجّح أن يكسبوا نسبة كبيرة من الدخل القومي في بلد ما. ولأنهم ليسوا أغلبية، فهم عاجزون عن الحصول على سيطرة كاملة على حصيلة الضرائب وسلطة إنفاق المال العام. وبدلاً من ذلك، عليهم الاستفادة من "الجهل العقلاني" للناخبين حول تفاصيل السياسة العامة والآثار الفعلية لهذه السياسات.

لذا تجدهم يُقنعون الناخبين "الجهلة عقلانياً" بأن حماية صناعاتهم تقوّي الاقتصاد القومي، أو أن الإجراءات التي تحدّ من تسرّب السلع إلى الأسواق الوطنية، أو من منافسة صناعاتهم إنما تصبّ في صالح المستهلك. أو قد يستفيدون من ثغرات ضريبية وأنواع من الدعم لا تعلم عنها غالبية الناخبين شيئاً. وسوف يُمكنهم في العادة أن يتواطأوا أو يتكتلوا بالنسبة لأسواقهم بشكل خفي، وأن يحصلوا بذلك على أسعار أو أجور احتكارية. إنّ "جماعات المصالح الخاصة" تخدم مصالحها على أفضل وجه بالضغط لاتخاذ إجراءات يسهل فهمها على نحو خاطئ أو عدم ملاحظتها على نطاق واسع، الأمر الذي يجعل الخسارة في الكفاءة الاقتصادية الناجمة عن أنشطتها أكبر منها فيما لو كانت قد تلقت دعماً مباشراً وغير مشروط من الدولة.

لكن إلى أي حد يتوافر لدى منظمات العمل الجماعي، التي

تمثّل مهناً أو صناعات معيّنة، الحافز للامتناع على القيام بإعادة التوزيع لصالحها بما يسبّب ضرراً كبيراً للكفاءة الاقتصادية؟ ولكن المكاسب، وحتى القيمة المضافة في صناعة ما، والرواتب في مهنة أو حرفة ما، تُشكّل جزءاً ضئيلاً للغاية من الناتج المحلي الإجمالي. ولنفرض تسهيلاً للحساب أن جماعة مصالح منظمة تحصل بالضبط على واحد في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، فسوف يكون من مصلحة هذه الجماعة المنظّمة أن تضغط للحصول على إعادة توزيع الدخل لصالحها بواسطة كل من الحكومة وتكتل المنتجين، حتى تصل إلى النقطة التي تكون فيها الخسائر الاجتماعية مائة ضعف الكمية التي تحصل عليها. عندئذ فقط تتساوى حصتها الحدّية من هذه الخسائر الاجتماعية مع ربحها الحدّي من الاستمرار في إعادة التوزيع. وهكذا، فإن لدى جماعة المصالح الخاصة الاعتيادية مصلحة ضيقة للغاية لا مصلحة جامعة، وهي تواجه حوافز ليست صحية كتلك التي تُواجه الأغلبيات. ولسوء الحظ فضررها للمجتمع أكبر من تلك التي تواجه زعيم العصابة المستقر الآمن، وأسوأ في العادة أيضاً من تلك التي تواجه عصابة تتلقى إتاوات للحماية. وبالتالي فهي ليست أفضل كثيراً بالنسبة للمجتمع من تلك التي تواجه المجرم الفرد. وبما أنني ناقشتُ هذه القضية بعناية في كتابي المعنون: *The Rise and Decline of Nations*[٣]، فلن أدخل في تفاصيل هذه المسألة أكثر من ذلك في هذا المقام.

النشوء البطيء للتنظيم للقيام بعمل جماعي

جادلنا في الفصل الرابع بصعوبة العمل الجماعي وإشكاليته. وبالإضافة إلى ذلك، توجد نفقات خاصة لإيجاد تنظيم أو نمط جديد للتعاون. وقد لا تتمكن حتى الجماعات الصغيرة، أو تلك التي يتوافر لديها الحافز الانتقائي، من تنظيم نفسها إلى أن تتوافر الظروف المؤاتية لذلك. فلدى كل طرف الحافز لأن يتحمّل النصيب الأصغر

من التكلفة، كما تنزع خلال التفاوض إلى التمسك بموقفها إلى أجل غير مسمى في بعض الحالات. وفي بعض الأحيان، لن يتأتى القيام بالعمل الجماعي الذي يُمكن تحقيقه من خلال المساومة في إطار الجماعات الصغيرة إلا بعد مرور بعض الوقت.

أما في الجماعات الأكبر حجماً، التي لا يتحقق فيها العمل الجماعي إلا من خلال الحوافز الانتقائية، فيجب التغلب على صعاب أكبر. وفي حال كان الإجبار هو الحافز الانتقائي، فيجب العمل على ترتيب أساليب قسرية. وبما أن الناس لا يُحبون الإكراه، فإن هنالك صعوبة بل خطراً ينطوي عليه هذا الأمر. ويتطلب ذلك في العادة قيادة قوية وظروفاً مؤاتية. وتصوِّر بداية تاريخ النقابي جيمي هوفا Jimmy Hoffa هذه النقطة. فقد كان هوفا الشاب أحد العاملين في مخزن غير منظم في مدينة ديترويت. وفي يوم صيفي حار وصلت شحنة ضخمة من الفراولة التي كانت على وشك أن تفسد، وفي تلك اللحظة بالذات أقنع هوفا زملاءه بالقيام بإضراب. وقد فضّل صاحب العمل الاستجابة لمطالب هوفا على خسارة بضاعته القابلة للفساد. إلا أن الظروف لا تكون في العادة مؤاتية إلى هذا الحد، كما لا يتواجد على المسرح قادة غير هيابين كجيمي هوفا أو في مثل دهائه وشجاعته.

ولا يتمّ العثور على حوافز إيجابية انتقائية إلا بعد جهد جهيد، ذلك إذا تم العثور عليها على الإطلاق. وبطبيعة الأشياء، فإن توليد فائض يُمكنه تمويل توفير سلعة عامة أو حثُ الآخرين على توفيرها، لا يعدو كونه مسألة حظ، إذ إن هنالك من فرص الفشل مثل ما هنالك من فرص النجاح في صفوف الذين يحاولون إنشاء مشاريع اقتصادية جديدة. ويحتفظ رجال الأعمال بطبيعة الحال بما يكسبونه من مال لأنفسهم. وهكذا يجب إيجاد نوعٍ من التكامل بين النشاط الذي يُمكنه توفير سلعة عامة وذلك الذي يولِّد الدخل في السوق. ويجب استعمال جماعات الضغط جزئياً للحصول على معاملة

حكومية مُساندة لنشاط الأعمال. وعلى سبيل المثال، يجب استغلال سمعة المؤسّسة القائمة بالضغط، وما تتمتع به من ثقة بين المستفيدين منها، وذلك من قِبَلِ دوائر الأعمال المرتبطة بها. وحتى عندما يُمكن استغلال عناصر التكامل هذه، فإن اكتشافها واستيعابها قد يحدث بعد مرور فترة من الزمن، وربما يشترط أيضاً لذلك وجود قادة يتمتعون بالخيال اللازم.

اختبار الحجّة

لقد حاججتُ بأن المجتمع أمضى وقتاً طويلاً حتى تسنّى له محاكمة منظمات عديدة تسعى إلى العمل الجماعي، وأن المنظمات المرتبطة بصناعة بعينها أو مهنة بعينها، أو غيرها من المنظمات الضيّقة النطاق، تكون ذات أثرٍ مضرٍّ للغاية بالكفاءة الاقتصادية وبالديناميكية. وحيث إن الأغلبيات تكون ذات مصالح جامعة شاملة، وأحياناً شديدة الشمول، نجد الحكومات الديمقراطية ـ التي لا تكون واقعة تحت تأثير جماعات الضغط الخاصة ـ تبذل قُصارى جهدها للعناية بتوفير السلع العامة. وهي عادةً لا تفرض على الاقتصاد سوى خسائر معقولة نسبياً بمقياس الكفاءة الاقتصادية. ولا تنشأ التشوّهات الضخمة في الاقتصاد إلاّ بسبب جماعات الضغط أو تكتلات تُعبِّر عن منظمات المصالح الخاصة الضيّقة.

وهكذا يُمكننا اختبار ما إذا كانت النظرية تتفق مع الوقائع أم لا، وذلك بإلقاء نظرة على تجربة "ديمقراطيات السوق" في الغرب. وإذا كانت نظريتي صحيحة، فعلينا أن نتوقع أن المجتمعات التي تقيم لنفسها نظاماً قانونياً جيداً، بعد أن تكون تنظيمات العمل الجماعي فيها قد دمرتها كارثة ما، سوف تنمو بسرعة استثنائية لبعض الوقت. وعلى نفس المنوال، فإن المجتمعات التي اتسمت باستقرار طوال فترة زمنية طويلة، سوف تنمو بسرعة أقل بما لا يُقاس من المجتمعات القابلة للمقارنة في بعض المجالات.

إن المجتمع الذي مر بأطول فترة استقرار وحصانة من الغزو وتدمير المؤسسات هو بريطانيا العظمى. وكما تلحظ النظرية، فإن بريطانيا العظمى مُصابة بما يُسمى "المرض البريطاني"، أي الأداء الاقتصادي الأكثر تواضعاً بين الديمقراطيات المتطورة الرئيسية. وتتسق المعجزات الاقتصادية لألمانيا واليابان فيما بعد الحرب العالمية الثانية مع هذه الحجّة. وإذا قمنا بالتفصيل المناسب، فإن النظرية سالفة الذكر تُفسّر أيضاً النمط العام للنمو الإقليمي في الولايات المتحدة منذ الحرب العالمية الثانية، وتؤكد ذلك غالبية الاختبارات والتقييمات التي قام بها الآخرون[٤].

النمو الاقتصادي في الأوتوقراطيات والديمقراطيات

إذا صحّت الحُجج التي سيقت في الفصل الثاني، فإن الكثير من الحكام المستبدّين يكون أفقهم الزمني قصيراً، وبالتالي لا يزيد اهتمامهم بإنتاجية مجتمعاتهم كثيراً عن اهتمام زعيم العصابة العابر. والمجتمعات الوحيدة التي يصبح لديها حقوق ملكية وتعاقدات آمنة عبر الأجيال، هي الديمقراطيات المستقرة أو الحكومات التمثيلية. وإذا كانت الحجج المُقدمة في الفصل الأول وفي الجزء الأول من هذا الفصل صائبة، فإنه تتوافر لدى الحكام المستبدّين، وفق معايير جماعات المصالح الخاصة المعبِّرة عن صناعات أو مهن أو وظائف معيّنة، مصالح جامعة شاملة نسبياً في المجتمعات التي يحكمونها (وإن كانت أقل شمولاً بالتأكيد من مصالح الأغلبيات).

ورغم أن نمط النمو الاقتصادي الذي تمت ملاحظته يُمكن أن يتسق مع نظريات أخرى، فإنه يتفق بكل تأكيد مع النظرية المطروحة هنا. فرأس المال عادة ما يهرب من المجتمعات الأوتوقراطية أو الديمقراطيات المؤقتة (رغم ندرة رأس المال النسبية في تلك المجتمعات مما يجعل العائد عليه مرتفعاً)، إلى الديمقراطيات المستقرّة (حتى ولو كانت لا تقدم عوائد مرتفعة على رأس المال).

وهكذا، فإن التوزيع الاستثنائي في تفاوته لرأس المال عبر دول العالم يتفق بشكل لافت مع الحجّة الواردة في الفصل الثاني، كما يتسق مع الأداء الاقتصادي المتواضع عادةً والكارثي أحياناً في معظم المجتمعات ذات الحكم الأوتوقراطي، سواء أكان ذلك في التاريخ المعاصر أم التاريخ الأقدم.

في الوقت نفسه، لم يحدث هنالك نمو صافٍ وطويل الأمد للناتج وللسكان عبر حقب تاريخية طويلة من الأوتوقراطية فحسب، بل حدث أيضاً نمو اقتصادي حديث مثير للإعجاب في ظل عدد من الحكّام المستبدين الأقوياء الآمنين الذين كانوا يستمعون لنصح جيد نسبياً من أهل الخبرة. وتشير البيانات الإحصائية التفصيلية، بناءً على عملي وعمل زملائي عبر نحو مائة بلد، إلى وجود علاقة قوية ومتينة جديرة بالاعتبار بين الزمن الذي أمضاه الحاكم المستبد في المنصب ونوعية المُلكية وحقوق التعاقد في المجال الواقع تحت سيطرة حكمه[٥]. وقد كان هناك أيضاً نمو لافت للنظر في ظل عدد قليل من الحكّام المستبدّين (كما هو الحال في تايوان وكوريا الجنوبية وسنغافورة والصين وتشيلي) في فترات قريبة نسبياً. ولا يتمتع أكثر الحكّام المستبدّين نجاحاً في المجال الاقتصادي بأفق زمني طويل في مجال التخطيط فحسب، بل تجدهم يقاومون أو حتى يقمعون جماعات المصالح الخاصة أيضاً. وتكون لديهم في العادة دول "صلدة" لا تُكيّف سياستها مع المصالح المنظّمة لمهن أو صناعات بعينها. ورغم أن السرد المكتمل لتجربة أي دولة يقتضي إعمال النظر في الكثير من الاعتبارات التي تركَتْها هذه النظرية، فإن النمط العام السائد يتفق إلى حد كبير مع النظرية.

الفصل السادس

مصادر تطبيق القانون والفساد

هناك إمكانية منطقية واحدة تستطيع تخطئة النظرية الواردة في الفصلين الأول والثاني، وهو احتمال من المهمّ تحليله (رغم أنه لا يُرجَّح أن يكون هناك من يعتقد في الممارسة أن هذا الاحتمال يُمكنه دحض الحجة) لأنه يُمكن أن ينبّهنا إلى نقطة جديدة ذات أهمية عملية كبيرة. وهذا الاحتمال هو أن تكلفة حماية كل الأصول من السرقة في ظل حكم معيّن وتوفير خدمات عامة أخرى أساسية يُمكن أن تفوق أقصى ما تستطيع الحكومة جمعه من الضرائب. وقد أشرنا في تحليل النظام الفوضوي، في الفصل الثالث، إلى أن الأسرة في البيئة الفوضوية قد تكرّس، منطقياً، وقتاً أطول لحماية ما تملكه من السرقة عمّا تكرّسه من وقت للإنتاج. وعندما تتولى الحكومة مسؤولية الضبط والربط، هل يُمكن أن يكون ذلك بالمقارنة باهظ التكلفة؟ ليس بوسع ملك أو حكومة ديمقراطية معرفة كل ما يجري عندها؛ وقد يتطلّب احتياج الشرطة لمراقبة كافة الأصول والممتلكات في بلد ما، بالإضافة إلى المحاكم والسجون والسلع العامة الأخرى المرتبطة بها، تكلفة تعجيزية في ارتفاعها.

وينبغي أن تكون تكلفة الحفاظ على النظام العام طفيفة قياساً إلى الضرائب التي يتمّ جمعها أو قياساً إلى الدخل القومي في العديد من البلدان، بل هي كثيراً ما تكون كذلك بالفعل. ونحن نعلم أن توفير الأمن وسلع أخرى أساسية لا يحتاج بالضرورة إلى تكلفة

مرتفعة قياساً إلى حصيلة الضرائب. وينتزع الكثير من الحكّام المستبدّين فوائض ضخمة لنزواتهم الخاصة وأوجه تبذيرهم الأخرى. كما تنخرط الكثير من الحكومات الديمقراطية في قدر ضخم من الإنفاق الاختياري (أي ذلك الذي لا يرتبط بالضرورة بحفظ الأمن والنظام وتسيير الحكم الديمقراطي). ومع ذلك ففي معظم بلدان العالم الثالث، والاتحاد السوفيتي السابق وبعض الدول الأخرى الشيوعية سابقاً، توجد قطاعات غير رسمية عريضة يحيا في ظلها عدد كبير من السكان خارج نطاق القانون. وهم يعانون كذلك من استشراء الفساد الحكومي. وعندما نفهم لماذا يُمكن لنفقة توفير الأمن والنظام والسلع العامة الأخرى التي تحتاجها استمرارية العمل الحكومي أن تكون طفيفة، فسوف نمتلك فهماً جديداً أفضل للفساد الرسمي والجريمة، ونقف على السبب لامتلاك الكثير من الدول "اقتصادات ظل" ضخمة أو قطاعات غير رسمية.

هناك سبّبان رئيسيان لعدم ضرورة ارتفاع تكلفة الحفاظ على الأمن والنظام. يتضّح السبب **الأول** عندما نفكر في مصادر العنف وأشكال الصراع الأخرى المرتفعة التكلفة. فإذا كانت الأطراف التي من المحتمل أن تخوض صراعاً مكلفاً على علم بالقوة النسبية لبعضها البعض، واتفق الطرفان على أن أحدهما أقوى من الآخر بما لا يُقاس، فإنهما يكادن لا يتعاركان أبداً. إذ يكون الطرفان على علم بنتيجة المعركة مسبقاً، وبالتالي يعلمان ما يُمكنهما تحقيقه من فائدة من الاتفاق على حلٍ يجنّبهما تكلفة الصراع. وفي العادة، تأخذ التسوية في الحسبان الفرق بين قوة الطرفين، فيفسح الأضعف المكان للأقوى. وعلى النقيض من ذلك، عندما تتساوى قوة الطرفين، من المرجّح أن يُخطئ أحد الطرفين بشأن القوة النسبية للطرف الآخر، فيتوقع الحصول على نتيجة أفضل بالتهديد بالعراك عوضاً عن قبول شروط الخصم. وهذا هو السبب الذي يدفع الناس إلى الهروب بشكل منتظم من مناطق الفوضى، والرحيل، إذا اقتضى الأمر، إلى

الأماكن التي تخضع لحكم مستقرٍ حتى لو كان سيئاً ومستغِلاً.

وعندما يكون الفرد مثل الحاكم المستبدّ قد كرس وجوده ـ أو تكون الحكومة الديمقراطية قد شكّلت قوة للشرطة ـ تكون قوة الحكومة أكبر بما لا يُقاس من سلطة المواطن أو أحد الرعايا. وعندما يتضح أن هذا هو الوضع، لا تصبح الحكومة بحاجة إلى تحمل نفقة كبيرة للتغلب على رعاياها، حيث يعلمون أن أفضل خيار لهم هو عدم تحدّي الحكومة.

وهذه النقطة ليست جديدة، فقد عبَّر عنها توماس هوبز تعبيراً بليغاً في الحالة الخاصة بالحكومات المستبدّة. وقد دعا إلى الحاكم المستبدّ الذي تكون سلطته من الضخامة بحيث ترهب كافة رعاياه بشكل مطلق. وقد اعتقد هوبز بضرورة وجود مثل هذا الحاكم المستبدّ لضمان وجود نظام سلمي.

والسبب الثاني الذي يتيح للحكومة أن لا تتكلّف الكثير للحفاظ على النظام والسلم هو أنها تستطيع بتبنّيها سياسات عامة سليمة ومؤسسات جيدة، الاعتماد على حوافز القطاع الخاص القوية كي تدعم بشكل كبير جهود الحكومة في فرض القانون، وتنقل عبء الكثير من نفقات حفظ القانون والاستقرار إلى القطاع الخاص. لننظرْ في حوافز القطاع الخاص لتجنّب الجريمة والحثّ على السلوك الملتزم بالقانون القائمة في المجتمعات التي تتمتع بسياسات ومؤسسات اقتصادية جيدة. فالمصلحة الذاتية للأفراد والشركات في اقتصاد سوق هي بوجود سياسات اقتصادية جيدة وحقوق ملكية واضحة التحديد، وبذلك تصبح قوة أساسية للتوقّي من الجريمة وللسلوك القانوني وفرض تطبيق القانون.

لنأخذ مسألة منع السرقة أو الحفاظ على حقوق الملكية مثلاً؛ فمصلحة الملاّك الذاتية تقودهم إلى التوقّي من السرقة، وتقود مصلحة الأفراد والشركات هؤلاء إلى وضع الأقفال وإخفاء الأشياء الثمينة

وتعيين الحراس وتشديد المراقبة. ومن الحق أن الأفراد والشركات في المجتمعات التي تكون فيها حقوق الملكية مبهمة، وحتى أولئك (كما رأينا في الفصل الثالث) الذين يعيشون في ظروف من الفوضى، لديهم مصلحة مُشابهة في ألا يكونوا من ضحايا السرقة. وفي المجتمعات ذات التحديد الجيد لحقوق الملكية، تؤدي الأنشطة المضادة للسرقة التي يتخذها الأفراد وتتخذها الشركات الخاصة لمصلحتها إلى تقوية القانون وجعل فرض الحكومة للقانون أقل تكلفة.

وكثيراً ما تُساعد المصلحة الذاتية للأفراد والشركات في القطاع الخاص الشرطة والمحاكم والحكومة في القبض على اللصوص ومعاقبتهم. وعندما تقع أسرة أو شركة ضحية للسرقة، فإنها تبلّغ في العادة الشرطة عن هذا الاعتداء وتقدم ما لديها من معلومات لمساعدة الحكومة على القبض على اللصوص. وأحياناً تقدم الشركات والأفراد حتى مكافآت على المعلومات التي تقودهم إلى اعتقال المجرمين الذين يتعرّضون لهم.

وهناك أيضاً مصالح اللصوص. يملك اللص حافزاً لإخفاء الجريمة وتجنّب الاعتقال، وأحياناً لرشوة الشرطة أو القاضي. وتعمل مصلحة المجرمين أينما كانت على تقويض القانون. لكن في اقتصاد سوقٍ، له مؤسسات وسياسات اقتصادية جيدة، هناك دائماً على الجانب الآخر ضحايا الجريمة أو ضحاياها المحتملين الذين لا يكتفون باستخدام الأقفال وإخفاء الأشياء الثمينة، لكنهم يبلِّغون عن المخالفات والجرائم ويُمارسون الضغوط على رجال الشرطة لاستعادة المسروقات ويشهدون ضد المجرمين.

الضغوط لإعلاء كلمة القانون

حيثما وُجدت مؤسسات وسياسات اقتصادية جيدة، فإن المصالح الخاصة الذاتية تحدّ من حجم الجريمة والفساد. ولننظرْ في

تكلفة فرض قوانين مكافحة النصب والاحتيال مثلاً. فرغم أن الشرطة والمحاكم تلعب دوراً مهمّاً في الحيلولة دون ممارسة النصب والاحتيال، فمن المؤكد أن حرص الأفراد والشركات على ألا يقعوا ضحية الغش أمر بالغ الأهمية. فما دامت الحكومات تتبع سياسة "مراعاة المشترين للحذر"، لا تكون هذه الحكومات بحاجة إلى إنفاق الكثير لمحاربة النصب.

ولننظر أيضاً في تنفيذ عقود الاقتراض، ولنفرض أن شخصاً اقترض مالاً وقرر ألا يرده. يتوافر لدى هذا المقترض الحافز للعمل ضد تنفيذ عقد الاقتراض، إلا أن المُقْرض سوف يحاول حث المقترض على الوفاء بدينه بالتهديد بالإساءة لسمعته، مما يؤثّر في إمكانية حصوله على أي ائتمان مستقبلاً، وبمطالبة المحاكم بالحجز على أصوله إذا لزم الأمر. وحيث إن المقرضين يحبذون، عند تحديد من يقومون بإقراضهم، المقترضين ذوي مستويات المخاطرة الأدنى، فإن نسبة أعلى من الديون يتم الوفاء بها عما إذا كان المُقْرِضُون لم يمارسوا هذا التقييم للمقترضين، وهو بالطبع ما يجعل سداد الديون أكثر انتشاراً ويولّد طاعة معتادة للقانون الخاص تنشأ من التعاقد المتبادل المتفق عليه.

ولننظر أيضاً في الفروق في السلطة والثروة للأفراد والشركات في القطاع الخاص. فنفس أوجه عدم المساواة في السلطة والثراء الموجودة عادةً في اقتصاد سوق ناجح ـ والتي تطرح مشكلةً من نواح أخرى ـ تُساعد على الحفاظ على القانون والنظام. فعندما تكونَ السرقة والالتزام بالتعاقدات على المحك، تكون المصالح الأكثر ثراءً وأهميةً في العادة إلى جانب إعلاء كلمة القانون. وإذا كان لص المنازل المعتاد ليس في ثراء ضحيته أو نفوذه السياسي، فإن القوة الصافية للقطاع الخاص تقف إلى جانب القانون. وإذا كان المُقْرِضون في المتوسط أكثر نفوذاً من المقترضين، فإنْ فرض تعاقدات القروض

يعمل بشكل أفضل. فهو أيضاً يُساعد هؤلاء الذين يُمكنهم الاستفادة من اقتراض المال بإيجاد شروط اقتراض معقولة. وأعتقد أن مسألة القوة الخاصة الصافية الداعمة لكثير من القوانين، مسألة في غاية الأهمية.

وكما سنرى لاحقاً، يختلف الوضع بشكل دراماتيكي في المجتمعات ذات المؤسّسات والسياسات الاقتصادية السيئة. لكن النقطة وثيقة الصلة بالموضوع هي أن الحكومات التي تملك مؤسّسات وسياسات جيدة يُمكنها حفظ القانون والنظام العام لأغراض النمو الاقتصادي بتكلفة منخفضة نسبياً بسبب المصلحة الذاتية للأطراف المعنية. وعندما نربط هذه النقطة بفكرة أن لدى الأغلبيات رهانات جامعة في المجتمع بما يجعلهم يهتمّون بقضية الإنتاجية التي تحدّ من عملية إعادة التوزيع على أنفسهم، يتكوّن لدينا منظور تفاؤلي إلى حد كبير عن المجتمعات الديمقراطية الحديثة. ويتوافر عنصر المصلحة لدى الأغلبيات الجامعة في هذه المجتمعات لاختيار سياسات ومؤسّسات جيدة، وبالتالي يمكنها الحصول على قدرٍ معقول من سيادة القانون والنظام بتكلفة متواضعة.

الضغط الجماعي للقطاع الخاص في مواجهة تطبيق القانون

ولننظر الآن في الدول التي لا تمتلك مؤسّسات جيدة أو لا تتبع سياسات جيدة. لنفترض أن الحكومة تحدد الأسعار، وأنها قامت بفرض سعرٍ أقل من سعر السوق، عندئذ سوف تزيد الكمية المطلوبة عن الكمية التي يرغب الموردون في توفيرها بهذا السعر الذي يقلّ عن سعر السوق، وقد ينشأ عندئذ وضعٌ يمكن فيه إبرام صفقة مفيدة للطرفين يربح فيها كل من البائع والمشتري عند سعرٍ يزيد عن ذلك الذي حدّدته الحكومة، لكنه يقل عن السعر الذي يحدّده السوق، وهكذا يكسب الطرفان بخرقهم القانون. وعلى

خلاف الحال تماماً فيما يخصّ التعدّيات على قانون الملكية الخاصة، لا يتوافر الحافز لدى أي منهما للإبلاغ عن هذه المخالفة القانونية. وبصفة أساسية، إن الحافز لدى القطاع الخاص هو إضعاف تنفيذ القانون. وبالطبع ينطبق الكلام نفسه فيما إذا حددت الحكومة سعراً يفوق السعر التوازني في السوق.

والآن لنتصور أن الحكومة تحدّد كمية إنتاج سلعة ما، وأن الكمية التي قام المخططون بتحديدها تقلّ عن تلك التي كان يُفترض بالسوق أن ينتجها. سوف يكون هناك عندئذ مشترون لا يجدون القدر الكافي مما يرغبون في الحصول عليه، ومنتجون يُمكنهم تحقيق ربح من توفير هذه السلعة لمشتريها بالسعر الذي يكونون مستعدين لدفعه. ويمكن للطرفين الاستفادة من خرق القانون، بل وإفساد المسؤولين المكلّفين بفرض تنفيذه إذا لزم الأمر.

ولنفترض أن الحكومة قد أصدرت أمراً بإنتاج كمية من سلعة ما تفوق ما يحتاجه السوق أو بإنتاج سلعة ما كان السوق لينتجها أصلاً، يُمكن للمنتجين عندئذ تلافي نفقات ضخمة إذا لم يقوموا بإنتاج هذه السلعة أو قاموا بإنتاج كمية تقلّ عن الكمية المقرّرة (ما دام السعر المفروض غير اقتصادي). ولا تساوي السلعة ثمنها بالنسبة للمشترين مما يجعلهم لا يُسارعون إلى الحصول عليها. والنقطة المهمّة هنا هي أن التشريع أو التنظيم الذي **يُناقض السوق** Market-contrary يجعل لدى الجميع الحافز للخروج عليه، ومن المرجّح أن يُساعد على تنمية الإجرام والفساد داخل الحكومة.

لذا كان من أسباب كثرة الفساد الحكومي في الكثير من المجتمعات، تحديدها لسياسات يُوجد لدى كل الأطراف الخاصة أو غالبيتها العظمى الحافز لمخالفتها، ولا يوجد لدى أي من العاملين في القطاع الخاص الدافع لإبلاغ السلطات بما تتعرّض له من انتهاكات. والأكثر من ذلك، فإن من يكتشف انتهاكهم للقانون من

طرفي السوق يتوافر لديه نفس الحافز لإقناع المسؤولين أو رشوتهم حتى لا يطبّقوا القانون. وبذلك تقع كافة أنواع الحوافز في القطاع الخاص إلى جانب تقويض القواعد. وطال الزمن أم قصر، تُصبح الحكومة فاسدة وغير ذات فعالية.

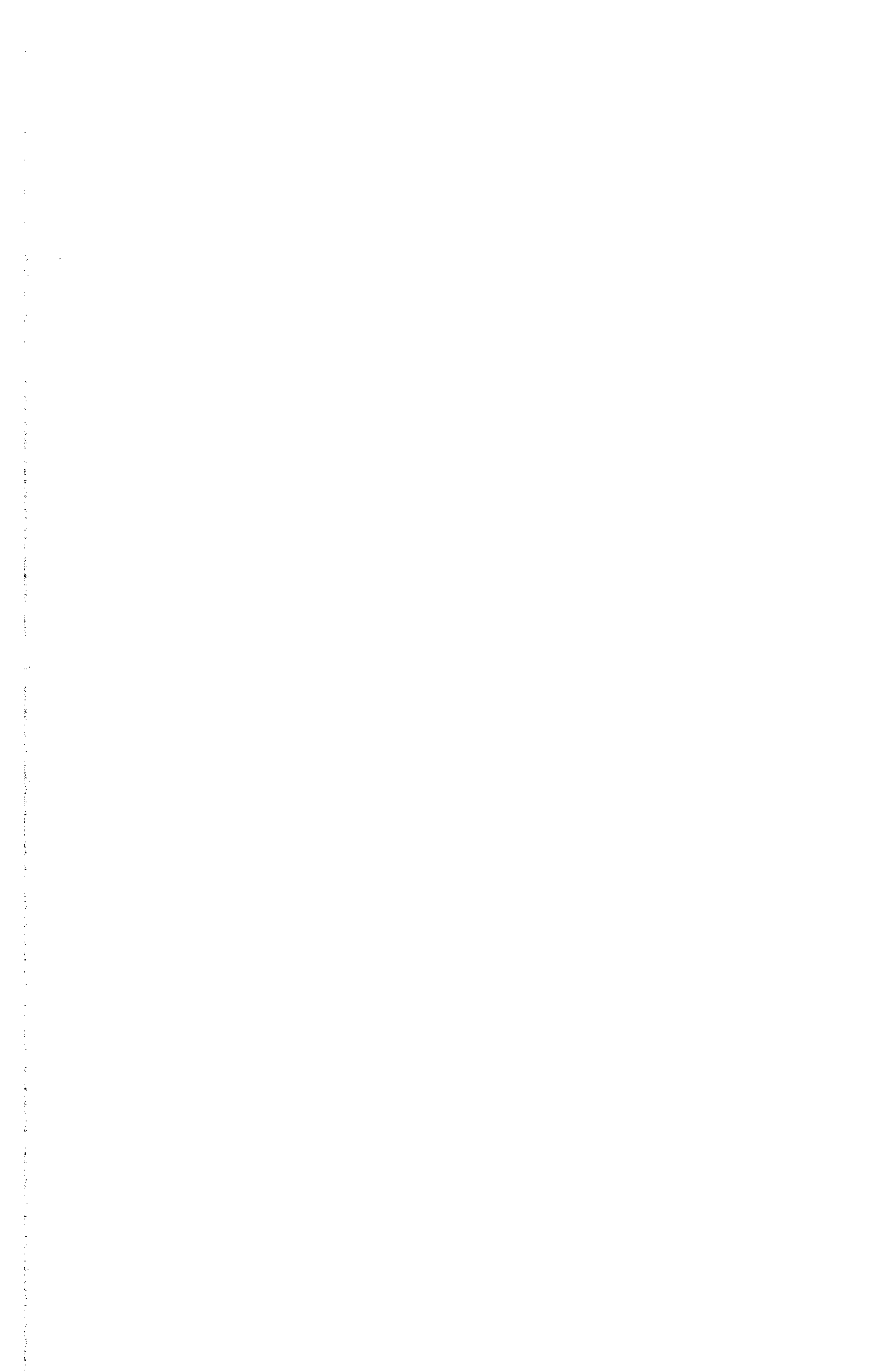
وتحاول حكومات العالم الثالث فرض سياسات معاكسة للسوق أكثر مما تفعل حكومات اقتصادات السوق المزدهرة بما لا يُقارن. وكما تشير الحجّة التي أسلفناها، فإن لديهم من الفساد الحكومي قدراً أكبر بكثير. وتدل الاقتصادات غير الرسمية الضخمة في العالم الثالث لا على ضخامة نطاق السياسات المناقِضة للسوق فحسب، بل وعلى درجة ما أدّت إليه هذه السياسات عبر الزمن من فساد وعجز في أداء حكومات العالم الثالث.

وقد ساد النشاط المناقض للسوق بالطبع في الدول الشيوعية أيضاً. وكما يشهد الكثيرون ممن عاشوا في ظل الشيوعية، لم يكن مديرو المصانع في الاقتصاد السوفيتي الطابع قادرين أحياناً على إنجاز عملهم أو تحقيق الحصص المطلوبة منهم من دون الدخول في صفقات شبه ـ قانونية أو حتى غير قانونية للحصول على مدخلات الإنتاج. وكان نظام التخطيط على النمط السوفيتي برمته مناقضاً للسوق، حتى إن كبار المسؤولين ـ وربما هؤلاء بالذات ـ كانوا يضطرون إلى خرق قواعد الالتزام بالأوامر والأهداف التي أُعطيت لهم لتنفيذها. أي أن النشاط المناقض للسوق لطالما أعاق تحقيق بعض أهداف النظام.

ولدينا الآن جزءٌ من التفسير ـ وليس التفسير كله ـ للعديد من الشكاوى من الجريمة والفساد الرسمي في الشرق. وكما سوف نرى، فإننا نقلل إلى حد بعيد من حقيقة مقدار إضرار الترتيبات على النمط السوفيتي بالسلوك الذي يحترم القانون ومن نزاهة موظفي الحكومة بقولنا إن المجتمعات سوفيتية الطابع حدَّت من الملكية الخاصة

والأسواق إلى درجة غير مسبوقة. فقد اتسم نوع النظام الذي أرساه ستالين بملمح أساسي ساعد على زيادة حجم النشاط المحظور والفساد الرسمي أكثر مما يمكن تسجيله وفقاً للحجّة آنفة الذكر.

ولا تقتصر حاجتنا إلى تفسير سبب زيادة الفساد إلى هذا المدى طوال العديد من السنوات من عمر النظام الشيوعي (ولماذا هي مشكلة حقيقية بالنسبة لمجتمعات ما بعد الشيوعية)، وإنما تتعداها إلى الحاجة إلى تفسير سمات أخرى للنُظُم السوفيتية الطابع وتفسير صعوبات المرحلة الانتقالية. ويتضح أن في مقدور النظرية التي تم تطويرها في هذا الكتاب ـ مع بعض الامتدادات المحدودة ـ أن تمدّنا بمنظور جديد كل الجدّة حول نوع النظام الذي أوجده ستالين وحول صعوبات التحوّل إلى مجتمعات ديمقراطية ذات اقتصادات سوق. ولسوف نبدأ في الإطلالة على هذا المنظور الجديد في الفصل القادم.



الفصل السابع

نظرية الأوتوقراطيات "سوفيتية الطابع"

تسلّط نظرية الحكم المطلق، التي تمّت مناقشتها في الفصلين الأول والثاني، الضوء على سببين للاعتقاد الذي ساد لبعض الوقت بأن الاتحاد السوفيتي يُشكّل تحدياً اقتصادياً وعسكرياً للولايات المتحدة الأميركية وحلفائها. كان الاتحاد السوفيتي نظاماً أوتوقراطياً وبالتالي:

١. كانت تحكمه مصلحة جامعة؛ أي كلما كان الاتحاد السوفيتي منتجاً، كلما توافرت لديه ـ في حال تساوت الأشياء ـ الموارد لتحقيق أهداف الحاكم الأوتوقراطي، ولذا كان لدى السكرتير الأول للحزب الشيوعي حافزاً قوياً لرفع إنتاجية المجتمع؛

٢. كان حاكمه يقوم بانتزاع أكبر فائض ممكن من المجتمع ليزيد من سلطته السياسية وقدرته العسكرية ونفوذه الدولي.

ورغم أهمية هذه العوامل، فإنها لا تكفي لتفسير شيوع الأنظمة الشيوعية المستبدة. ولم يسبق لحاكم مستبدّ أن نظّم مجال حكمه على نحو ما نظّم ستالين الاتحاد السوفيتي، بإحكام سيطرته على النظام السياسي السوفيتي. فلماذا فرض ستالين على الاتحاد السوفيتي (وعلى الدُول التابعة له من بعد) نظاماً اقتصادياً بملكية شاملة للدولة وقام بتحديد نسبة كبيرة من الأسعار والأجور؟

إن الافتراض التقليدي القائل بأن اختيار الاقتصاد المُخطَّط مركزياً يعود إلى الأيديولوجية الماركسية اللينينية افتراضٌ غير ملائم. فالقول بأن أفعال الحكّام المستبدّين تُفسّرها الأيديولوجيات التي

يعتنقونها لا يضيف تفسيراً وإنما هو مجرد لغو، اللهم إلاّ إذا فسَّرنا ما الذي أوحي بهذه الأيديولوجية ولماذا وقع عليها اختيار الحاكم المستبد، بدلاً من بديل عقائدي آخر مركّب من مصادر عدّة. عندما يُحاول حاكم مستبدّ متعطش للسلطة الاستحواذ على السلطة ويعتنق أيديولوجية محبوبة شعبياً بين صفوف جمهور الناخبين أو قاعدة سلطانه التي يرغب في كسبها إلى صفه، يمكن لنا عندئذ تفسير استخدامه لهذه الأيديولوجية. وهكذا فعندما كان ستالين يُصارع لإحكام سيطرة ديكتاتورية على الاتحاد السوفيتي، لم يكن من المستغرب انضمامه إلى الفريق البلشفي الأقوى والمحوري الذي كان (شأنه في ذلك شأن لينين نفسه) قد اختار "السياسة الاقتصادية الجديدة" NEP ذات التوجّه نحو السوق، واتخذ قراراً ضد التنظيم الجماعي للزراعة.

وبعد حصوله على سلطة بلا منازع، لم يعد ستالين بحاجة إلى إرضاء الفريق البلشفي، أو إلى تبنّي سياسات كان قد اعترض عليها في السابق، ألا وهي الاستيعاب التام للاقتصاد في الدولة والتنظيم الجماعي العنيف للزراعة. ولا يضيف الكثير القول بأن ذلك قد تم لأسباب أيديولوجية غير مبررة، خاصةً وأن ستالين لم يكن من الأتباع المستقرّين على موقف أيديولوجي واحد. كما لم تكن كتابات ماركس هي الأخرى تتطلّب التنظيم الاقتصادي الذي قام ستالين بفرضه. كان ماركس قد ركّز على الرأسمالية، ولم يقل شيئاً تقريباً عن كيفية تنظيم المجتمعات الاشتراكية أو الشيوعية. وبمرور الوقت، ومن جراء ممارسات ستالين وحملاته الإعلامية، اقترنت الأيديولوجية الماركسية اللينينية بنوع النظام الاقتصادي والسياسي الذي كان قد فرضه. إلا أن هذا التبرير اللاحق لا يمكنه تفسير اختيارات ستالين عندما كان في بداية استحواذه على سلطة ديكتاتورية.

وبالنظر إلى عدم ملاءمة التفسيرات الرائجة للنظام الاقتصادي الخاص في الأوتوقراطيات الشيوعية خاصةً، فإننا نحتاج إلى تفصيل

نقاط النظرية العامة للأوتوقراطية التي سبق عرضها في الفصلين الأول والثاني، بحيث تُبيِّن لنا النظام الاقتصادي الخاص بالأوتوقراطيات الشيوعية.

الحدود الواردة على نظام الخراج الأوتوقراطي

ما هي الاعتبارات التي تحدّ من مقدار الموارد التي يقوم الحاكم المستبدّ باستخلاصها من مجتمعه؟ مثلما بيَّنا في السابق، فإن الحاكم المستبدّ العقلاني، وعلى خلاف المجرم الفرد في مجتمع يكتظ بالسكان، لا يأخذ كل النقود الموجودة في آلة تحصيل النقود. ونظراً لشمولية مصلحته، فإنه يستمر في خفض نسبة "الضريبة ـ السرقة" من ذلك المستوى الذي يبلغ حدّ المصادرة نزولاً إلى النقطة التي يعوِّض فيها ما يكسبه (لأن خفض نسبة الضرائب يضاعف الإنتاج ويوسع قاعدة جمع الضرائب) ما يخسره بحصوله على نصيب أصغر من الناتج ـ ويتركه هذا الأمر عند نسبة الضرائب المحقّقة لأعلى دخل. هل هناك أي شيء يظل بإمكانه عمله ليحصل على المزيد؟ أحد الاحتمالات هي مصادرة رأس مال رعاياه. والاحتمال الآخر هو قدرة الحاكم المستبدّ على الشروع في فرض ضرائب على الأرصدة المالية الحقيقية بقيامه بطبع النقود لاستخدامه الخاص بكميات تسبّب تضخماً غير متوقع. والاحتمال الثالث هو أنه يستطيع اقتراض المال ومن ثم الإحجام عن سداده.

وكما عرفنا من الفصل الثاني، فكلما قَصُرَ المدى الزمني أمام الحاكم المستبدّ، خدمت هذه الاحتمالات مصلحته. أما الحاكم المستبدّ الذي يتوقع أن يبقى في منصبه مدة طويلة، فإنه على النقيض من سابقه، يخسر في العادة من المصادرة والتضخم وعدم سداد الديون. وأنا أطرح فرضية أن ستالين، على الأقل بعد تدعيمه لسلطته في أواخر العشرينات، توقّع أن يظل في منصبه (وهذا ما حدث) حتى

يتوفى وفاةً طبيعية. وفي غالبية الأحيان لم يتّبع أية أساليب تضخمية للحصول على الموارد، كما أنه كان شديد الالتزام بسداد المبالغ التي اقترضها من الشركات الغربية. ومن هذه النواحي فقد كان نموذجاً للحكّام المستبدّين الأذكياء الذين يتمتعون بأفق زمني طويل المدى، ولا يستطيع هؤلاء عادةً تحقيق ربح من مصادرة الأصول الرأسمالية، فالمصادرة تعني عادةً انخفاض الاستثمار والدخل، وبالتالي هبوط حصيلة الضرائب مستقبلاً.

وهكذا يظهر أن مصادرة السلعة الرأسمالية لا يمكنها زيادة موارد الحاكم المستبدّ من الضرائب على المدى الطويل لأنها تخفّض مستويات الاستثمار والدخل المستقبليين. إلا أن هناك سبيلاً واحداً لتحقيق هذا الأمر؛ وقد كان ستالين وأتباعه أول من اكتشف هذا السبيل عن طريق التجربة والخطأ.

المصادرات التي تزيد من الادخار والاستثمار

صادر ستالين كافة مزارع الاتحاد السوفيتي وموارده الطبيعية وكل الملكيات التجارية والصناعية التي كانت مملوكة ملكيةً خاصة خلال حقبة "السياسة الاقتصادية الجديدة" NEP، وزادت نسبة الادخار والاستثمار زيادةً كبيرة في الاتحاد السوفيتي. وبشكل عام، أعقب سياسة ستالين الجديدة تمتع الاتحاد السوفيتي، والمجتمعات الأخرى التي فُرض عليها النظام الستاليني، بنسب أعلى بكثير من أغلب المجتمعات الأخرى في مجال الادخار والاستثمار. وتمثّل تجديد ستالين هذا في مصادرة كافة مخزون الدولة من رأس المال المادي والطبيعي، ثم استخدام هذه الموارد لإنتاج خليط من النواتج كان أكثر كثافة في السلع الرأسمالية والسلع الأخرى التي أرادها ستالين مما كان سيُنتج في الأحوال الأخرى.

وقد قرر ستالين بنفسه مقدار موارد الدولة التي تُستخدم في

إنتاج سلع استهلاكية، وخفَّض هذه النسبة كثيراً عما كانت عليه في أغلب المجتمعات الأخرى، فحقَّق الاتحاد السوفيتي بذلك نسبة استثنائية من التراكم الرأسمالي في نفس الوقت الذي زاد فيه من حصيلته السنوية من الضرائب بمقدار يساوي تقريباً كل عوائد التملّك: الريع والفوائد والأرباح ـ وكلها دخول غير متأتية من العمل. واستمر ستالين في الحصول على بيض ذهبي أكثر من أي وقت مضى حتى بعد أن كان قد ذبح الأوزة التي تبيض ذهباً[١]. وفي التاريخ الطويل للعصابات المستقرّة، يبدو وكأنه لم يسبقه حاكم مستبدّ آخر في القيام بهذا الأمر بنجاح مماثل.

كيف تزيد الضرائب من الحافز للإنتاج

حقق ستالين ومعاونوه تجديداً آخر في جباية الضرائب بالرغم من أن ذلك قد تمّ مصادفةً أو بدون وعي. فأغلب موارد ستالين كان قد تم الحصول عليها بواسطة نظام خاص من الضرائب الضمنية: تحويل كل أرباح الشركات المملوكة للدولة إلى الخزانة، عوضاً عن فرض الضرائب على الأفراد بشكل علني.

لجأ ستالين من خلال أتباعه، الذين وضعهم في مواقع المسؤولية عن الاقتصاد، إلى تحديد منخفض للغاية للأجور والرواتب وإلى تحديد أسعار معظم سلع الاستهلاك التي كانت (بالنسبة إلى الأجور المنخفضة) مرتفعة نسبياً. وكما شرح رونالد ماكينون Ronald McKinnon في عمله الخطير حول هذا الموضوع[٢]، كان المصدر الرئيسي لحصيلة الضرائب في المجتمعات السوفيتية الطابع هي أرباح المشروعات الصناعية وما يتمّ تحصيله من ضرائب على ما تحقّقه هذه المشروعات من أرباح، أخذاً في الاعتبار الأسعار التي يحدّدها المخططون لمنتجاتها.

وهكذا لم يكتفِ ستالين بأن يستحوذ النظام على كل أرباح

الشركات العامة التابعة للدولة (التي تضمّنت، كما نعلم من القسم السابق، أساساً كل ريع الموارد الطبيعية والفوائد والعائد على رأس المال في المجتمع)، بل طَلَب من مخططيه أيضاً تحديد معدلات الأجور وأسعار السلع الاستهلاكية عند مستويات تجعل هذه المبالغ شديدة الارتفاع، وبالتالي ترفع أيضاً معدلات الضرائب الضمنية (لم يظل الحال هكذا في الفترات الشيوعية المتأخرة، لكن دعونا ننظر أولاً في النظام الذي وضعه ستالين، وسوف نتطرق لاحقاً إلى تدهوره عبر الزمن).

وعندما تم تحديد الأجور عند مستوى منخفض للغاية، لم يعد بوسع الناس الحصول على قدر يُذكر من وقت الفراغ. فاضطر الجميع للعمل، بما في ذلك أعداد غفيرة من النساء ممن لم يسبق لهن العمل. وحتى نتمكن من تركيز أفكارنا والتعرّف على لب النظام على أبسط نحو ممكن، دعونا نعتبر أن مستويات الأجور تم تحديدها عند مستوى الكفاف. بالطبع لو كان هذا هو كل القصة، لما كانت قوة العمل قد ظلّت على قيد الحياة، وكان الناتج المحلي قد تدنى، ولكانت عائدات ستالين من الضرائب قد انخفضت هي الأخرى.

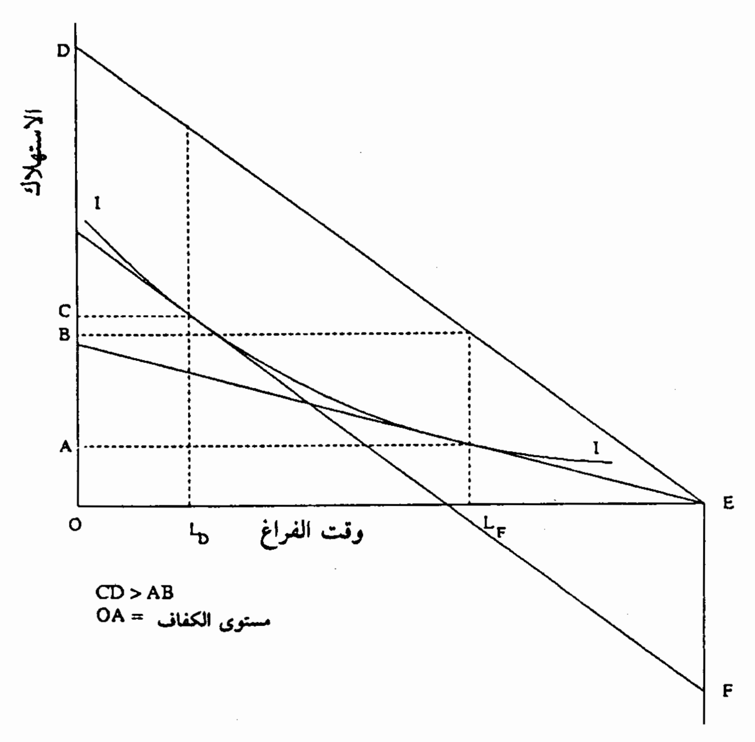
ولكن لنضع في اعتبارنا السمة الثانية من سمات نظام الضرائب الضمنية، وهي عدم فرض ضرائب أو فرض القليل منها فقط على ساعات العمل الإضافية وعلى معدلات الإنتاجية الأعلى من المعدل المتوسط. فقد استخدم ستالين، على سبيل المثال، معدلاً تصاعدياً لمعدل الإنتاج بالقطعة، أي معدلاً يرفع معدل ما يحصل عليه الصانع عن كل قطعة تزيد عن معدل الإنتاجية المتوسط. ونظام الدفع حسب القطعة هو نظام مطبق أيضاً في ديمقراطيات اقتصاد السوق، لكن مع عدم رفع معدل الأجر بالقطعة كلما زاد الإنتاج. فإذا كُنتَ تجمع فواكه أو تبيع بوالص للتأمين، ربما دُفع لكَ أجر عن كل مكيال قُمتَ بجمعه أو كل بوليصة قُمتَ ببيعها. لكن معدل الأجر لن يزيد مع

ازدياد ما جمعتَ أو بعتَ، لسبب واضح هو أن هذا ليس تعاقداً كفؤاً بالنسبة لرب العمل والموظف العادي[٣].

في نفس الوقت الذي وفرت فيه الحزمة التي قدّمها ستالين من العلاوات ومعدلات الدفع بالقطعة التصاعدية على القطع المنتجة والجوائز، والمعاملة الخاصة للعمال الستاخانوفيين (ذوي الإنتاجية الاستثنائية)، زوَّد الناس بنسبة كبيرة من الناتج الحدّي (أو ناتج وقت العمل الإضافي) الذي يقومون بإنتاجه، لكنه فرض عليهم في الوقت نفسه ضرائب ضمنية عالية جداً على ناتجهم دون المستوى الحدّي. وكان من شأن معدل الضريبة التي تصل عملياً إلى مصادرة المقدار العادي من العمل، والقليل من الضرائب أو انعدامها على الدخل الإضافي، أن جعلت الضرائب تزيد الحافز على العمل.

لماذا يتحتم أن يرفع "الدخل الأعلى" و"أثر الإحلال الأقل" الحافز على الإنتاج؟

يُقاس وقت الفراغ في الشكل (٧ ـ ١) على المحور الأفقي، ويقاس **الاستهلاك** على المحور الرأسي. ولنفترض لأغراض التبسيط أننا أمام ضريبة خطية (أو مقطوعة)، وأن معدل هذه الضريبة تمّ وضعه حسب المبادئ الأوتوقراطية التقليدية عند المستوى الذي يحقق أعلى دخل: ولنفترض أيضاً أن هذا المعدل من الضريبة يترك العامل المعني عند مستوى الكفاف. ويتحدّد الناتج الكلّي للفرد من خلال منحنى الأجر قبل استقطاع الضريبة الظاهر في الشكل (٧ ـ ١). وبدلاً من أن يحصل على كامل قيمة إنتاجه، يحصل الفرد على الأجر الأدنى كثيراً المحقّق لأعلى مستوى للأجر بعد استقطاع الضريبة كما يظهر في الشكل (٧ ـ ١). وفي الحالة المبيَّنة أدناه، يختار الفرد "مقدار الفراغ" OLF، ويحصل هو أو هي على مقدار OA من الدخل النقدي. أما الحاكم المستبدّ فيحصل على مقدار AB في شكل حصيلة ضريبية.



الشكل (٧ ـ ١): تعظيم الأوتوقراطيين لدخلهم مع فرض ضريبة إجمالية.

لكن كيف طوَّر ستالين هذا الحل الأمثل الأوتوقراطي البسيط والمباشر؟ لقد حدَّد راتب أو أجر الفرد عند مستويات منخفضة جداً، ووضع يده على معظم قيمة ناتج الفرد خلال يوم العمل العادي في صورة ضرائب ضمنية، وذلك بالاحتفاظ بفائض الشركات المملوكة للدولة (خاصة المشروعات الصناعية)، حيث تسبَّب الخفض الشديد لمستوى الأجور في ارتفاع مستويات "الفائض" المتولّد في الشركات المملوكة للدولة ارتفاعاً هائلاً.

وإذا ذهبنا إلى الطرف الأقصى، فإن هذا الفرد يُواجه بضريبة إجمالية مقطوعة حجمها: CD = EF، إنما لا تُفرض أية ضرائب على دخله الحدّي. ونتيجة لذلك، سوف يحظى هذا الشخص بقدر أقل من وقت الفراغ. وهو لا يسعه الحصول على المزيد من وقت الفراغ، نظراً لأن معدل الضريبة المُطبَّق على ساعات العمل الإضافية يكاد يكون معدوماً. هذا ويحصل الفرد، في ظل نظام الضرائب الستاليني، على مقدار من وقت الفراغ يساوي OLD في الشكل (٧ ـ ١)، وهو ما سوف يقود إلى ناتج أعلى بكثير. وفي هذه الحالة، سوف تحصل الدولة على مقدار CD من الناتج ـ وهو ما يفوق ما يتمّ تحصيله من خلال نظام ضريبي استبدادي عادي يقوم على تعظيم دخله. ويحصل الفرد على نفس مستوى المنفعة كذي قبل (ومستوى استهلاك أعلى)، لكن الحاكم المستبدّ يحصل على دخل أعلى بكثير، عند "منحنيات السواء" iso - utility lines ذات الشكل العادي، حيث CD تكون بالضرورة أكبر من AB.

وإذا مضينا فافترضنا أن OA يحدد "مستوى الكفاف"، وإذا ما استُخدم "نظام ستالين" الذي يجعل "معدلات ما تحت الضريبة الحدّية" Inframarginal tax rates أعلى والضرائب الحدّية أقل (أو صفراً)، كان من الممكن عندئذ الحصول على ما يفوق CD في صورة ضرائب. حتى إذا ذهبنا إلى حد افتراض أن النظام يعرف بالضبط القدرة الإنتاجية الاحتمالية للفرد واحتياجاته من أجل البقاء عند مستوى الكفاف، عندئذ يُمكن للنظام اختيار مستوى "ضريبة كلية" تُصادر كل ما ينتجه العامل فوق حد الكفاف، لكنها في الوقت نفسه تدفع العامل إلى أن يقوم بجهد أكبر مما لو كان في مواجهة ضريبة مقطوعة أو لا ضريبة بالمرة. لم تكن النتيجة بالطبع بمثل هذا التطرف، وسوف ننظر في حالات أكثر واقعية في القسمين القادمين من هذا الفصل.

تعظيم جباية الضرائب مع اختلاف القُدرات

إذا كان لدى الحاكم المستبدّ جداول ضريبية مختلفة للأفراد المختلفين من حيث مستوى إنتاجيتهم، لكان بوسعه أن يجبي من الضرائب أكثر بكثير مما لو طبَّق نفس معدلات الضريبة على الجميع. وفي الديمقراطيات الحديثة، يواجه ذوو الدخل المرتفع معدلات أو فئات ضريبية أعلى من ذوي الدخل المنخفض، لكن الجميع يُواجهون نفس القانون أو نفس الجدول الضريبي.

وعندما يواجه الجميع نفس الجدول الضريبي، لا يُصبح بالإمكان فرض معدلات ضرائب أعلى على ساعات العمل الأولى مقارنةً بساعات العمل الحدّية، والحصول في الوقت نفسه على معدلات ضريبية شديدة الارتفاع. فمن الواضح أن فرض معدل ضرائب أعلى على أول أربع ساعات من عملنا وأقلّ على الساعتين التاليتين، وعدم فرض أية ضرائب على ساعات العمل الباقية، يوفِّر لدينا الحافز لأن نعمل أكثر بكثير. وسوف يكون حافزنا على العمل أقوى لأن فرض ضريبة مرتفعة على ساعات العمل الأولى من شأنه إفقارنا، ومن شأن **أثر الدخل** Income effect للنظام الضريبي أن يجعلنا نعمل أكثر. وإذا لم تكن ثمة ضريبة تُفرض على ساعات عملنا الأخيرة، فسوف يكون هناك عائد أكبر على العمل الإضافي بعد استقطاع الضريبة، مما يجعل **أثر الإحلال** Substitution effect يعمل بطريقة تدفع إلى المزيد من العمل.. وهكذا ترتفع الكفاءة الاقتصادية.

ولنفترض أن الولايات المتحدة الأميركية قرَّرت أن تفرض ضريبة على أول خمسة آلاف دولار من دخل الفرد السنوي بمعدل ٩٩٪، وعلى الخمسة آلاف الثانية بمعدل ٩٨٪.. وهلم جراً، وأن يكون معدل الضريبة التي تُفرض على دخل الفرد الذي يتجاوز حداً معيّناً صفراً. هذه الطريقة التي تسير على عكس أسلوب التصاعد

المعتاد، أي تفرض ضرائب تراجعية: معدلات أعلى على الدخول المنخفضة من تلك التي تفرض على الدخول المرتفعة، كفيلة بإيجاد وضع لا يكون فيه لدى الأشخاص الأقل إنتاجية ما يكفيهم للعيش. إذ إنّ زيادة الإنتاجية والكفاءة بواسطة سياسة فرض ضرائب أعلى على ساعات العمل الأولى، أو بشكل عام على دخلهم "تحت الحدّي" Inframarginal، مع عدم فرض ضرائب على دخلهم الحدّي، لا تتسم بأنها لاأخلاقية فحسب، بل هي علاوةً على ذلك مستحيلة عملياً عند تطبيق نفس القوانين على الجميع.

وهناك مع ذلك طريقة يستطيع الحاكم المستبدّ الماكر بواسطتها أن يستخلص لنفسه الجانب الأعظم من الفائض الذي يفيض عن حاجات الكفاف للمنتجين الأعلى قُدرةً، وفي نفس الوقت استخلاص كلّ أو معظم الفائض الذي يفوق حاجات الكفاف للمنتجين ذوي القدرة الإنتاجية الأدنى. وقد تمكن ستالين ومستشاروه من العثور على هذه الطريقة، وكان من التعطش للسلطة ومن القسوة بحيث وضعها موضع التنفيذ. وقد تمثّلت هذه الطريقة في تحديد الأجر أو الراتب تحت الحدّي لكل مهنة ولكل قُدرة إنتاجية في المجتمع، بهدف تحصيل أقصى قدر من الدخل لصالح الحاكم المستبد، من هؤلاء الذين يعملون في كل مهنة وعند كل مستوى إنتاجي.

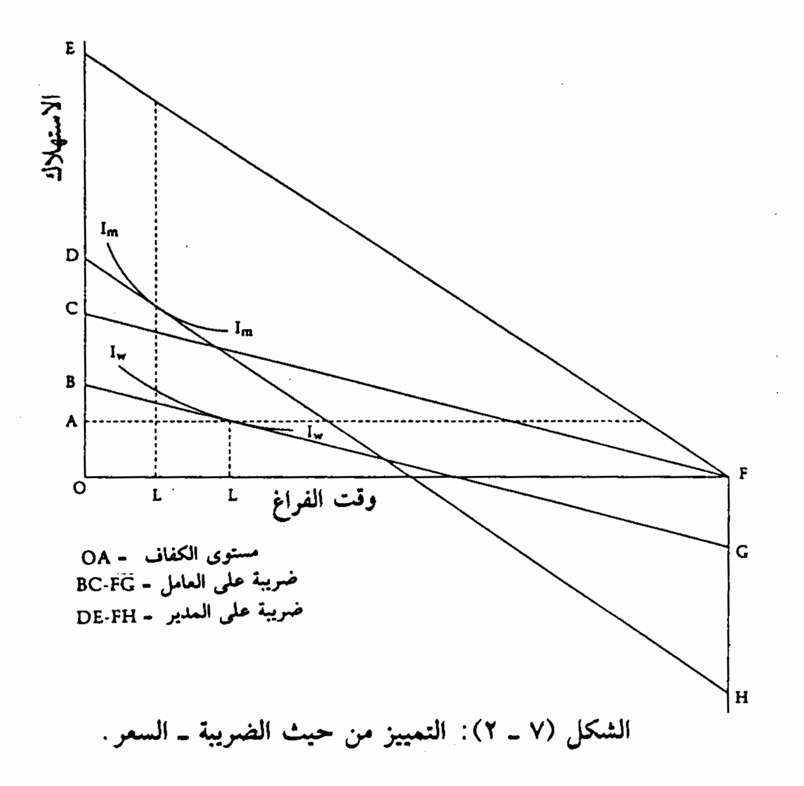
إنّ كل ما يحتاجه الأمر هو تحديد القاعدة أو مستوى الأجر تحت الحدّي لمن يقومون بأعمال تتطلّب مقدرة أعلى عند نفس مستوى العمالة غير الماهرة تقريباً، وفرض ضريبة ضمنية أعلى بكثير على الأشخاص الأعلى قُدرةً وذوي المستويات الإنتاجية الأعلى. ولا تكون هناك حاجة سوى إلى أقل قدر ممكن من المكافآت الإضافية - إذا كان ثمة حاجة إليها على الإطلاق - لإيجاد الحافز لدى الأشخاص الأعلى كفاءة لقبول الأعمال التي تتطلّب قُدرات أعلى. ذلك أن قيام النظام بفرض ضريبة ضئيلة (أو عدم فرض ضرائب على الإطلاق)

على الدخل الحدّي أو الدخل "الإضافي" كان معناه أنه بمقدور ذوي الإنتاجية الأعلى الاحتفاظ بمعظم الناتج من العمل الإضافي.

عرض تخطيطي أوّلي

يُبيِّن الشكل (٧ ـ ٢) أدناه نظاماً لشخصين في وظائف تتطلّب مستويات مختلفة من المقدرة، مع افتراض أن النظام الحاكم يمكن أن يفرض ضريبة كلية بالمعنى الحرفي للكلمة. مرة أخرى يدلّ الخط OA على مستوى الاستهلاك الكفافي الذي يحتاجه كل فرد من أجل البقاء. ويدلّ الخط FC على ناتج عمل الشخص الأدنى موهبة (العامل غير الماهر)، بينما يشير الخط FE إلى ناتج عمل الشخص الأكثر موهبة (المدير). ومن خلال تحديده معدلات الأجور لكل وظيفة عند مستوى يقلّ كثيراً عن مستوى الإنتاجية، مع إعفاء الدخل الإضافي من الضرائب، يُحقق الحاكم المستبدّ نفس النتيجة التي تتحقق بفرض ضريبة إجمالية (أو ضريبة رأس). وإذ يلجأ الحاكم المستبدّ إلى فرض ضرائب أعلى على الدخل تحت الحدّي للوظيفة الأصعب والأعلى إنتاجية، من تلك التي يفرضها على الوظيفة ذات المتطلبات الأقل من حيث المشقة، الأمر الذي يجعل الفرق في الأجر الأساسي أو ما تحت الحدّي أقل من فارق الإنتاجية بين نوعَيْ العمل، فإنه يتمكن من الحصول على الجزء الأعظم من الفائض الأكبر الذي يفوق احتياجات الكفاف بالنسبة لما ينتجه الشخص الأعلى مقدرة.

وتكون الضريبة المفروضة على المدير هي DE=FH، بينما تكون الضريبة المفروضة على العامل غير الماهر هي BC=FG. فإذا كان لدى المدير نفس ترتيب الأفضليات كما لدى العامل، فإنه يجد بالضرورة أن من مصلحته أن يحصل على وقت فراغ أقلّ مما يحصل عليه العامل عند مستوى الكفاف. ولا يمنع الحاكم المستبد من الاستحواذ على كل الفائض الذي ينتجه الشخص الأعلى مقدرةً بما



الشكل (٧ ـ ٢): التمييز من حيث الضريبة ـ السعر.

يفوق استهلاكه، سوى عدم معرفة نظام الحكم على وجه الدقة بمستوى قُدرات الشخص الأعلى مقدرة أو المستوى الذي يمكن أن تصل إليه إنتاجيته. ومع تحسّن هذه المعرفة يُمكن للحاكم المستبد الحصول على قدر أكبر من فائض الناتج الذي يتمكن العامل الأعلى كفاءة من إنتاجه.

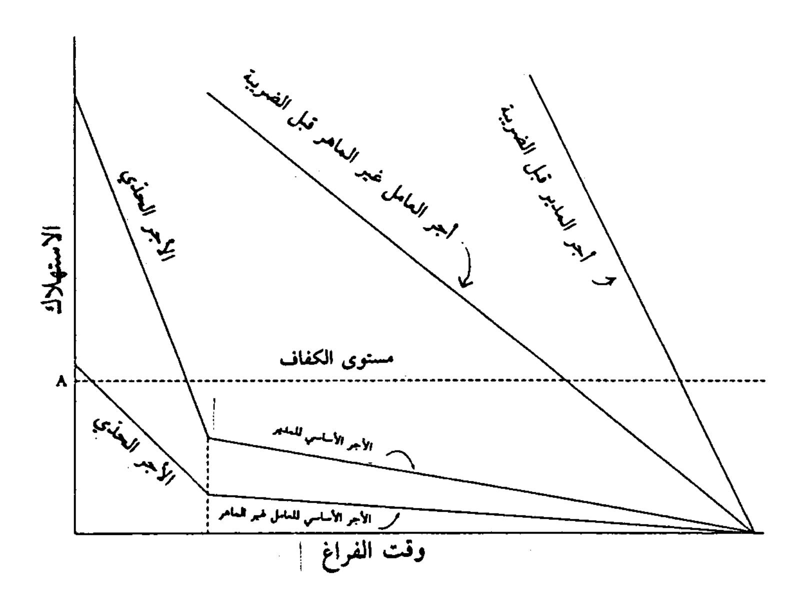
لم تكن لدى النظام، في واقع الحال، "ضريبة إجمالية"، وكانت معرفته بالإنتاجية الاحتمالية لمختلف الأشخاص معرفة تقريبية

بحتة. لكن النظام كان يعلم أياً من الوظائف تتطلّب قُدرات أعلى. ففرض أجراً مكوّناً من جزئين: دخل أساسي شديد الانخفاض، وجعل هذا الدخل الأساسي لا يزيد إلاّ زيادة طفيفة بالنسبة للمهن التي تتطلّب قُدرات كبيرة عنه بالنسبة للعمالة غير الماهرة. وسواء تعلّق الأمر بوظائف تتطلّب مهارات كبيرة أم لا، لم تُفرض ضرائب على الدخل الإضافي (الحدّي)، أو كانت الضرائب المفروضة عليه ضئيلة للغاية. وحدَّد النظام أجر العمالة غير الماهرة عند مستوى من الانخفاض بحيث إنه حتى في غياب ضريبة على الدخل الحدّي أو الخفض الكبير لهذه الضريبة عند فرضها، لم يحصل العمال إلاّ على دخل يغطي بالكاد احتياجات الكفاف بشكل تقريبي، بينما استحوذ النظام على كل ما تبقى من إنتاجيتهم. ويُبيِّن الشكل (٧ ـ ٣) أدناه وضع العامل الأدنى إنتاجية.

أما بالنسبة للوظائف التي تتطلّب مقدرة أعلى وإنتاجية أكبر، فقد حدّد النظام أجراً أساسياً يزيد قليلاً لكنه سمح للشخص الأعلى كفاءة بالاحتفاظ بكل دخله الإضافي تقريباً. ويُبيِّن الشكل (٧ ـ ٣) أيضاً الوضع بالنسبة للعامل الأعلى إنتاجية. ورغم لجوء النظام إلى احتجاز جزء كبير من الفائض المتجاوز لحدّ الكفاف الذي يقوم الشخص الأعلى مقدرة بإنتاجه، فإنه لا يسعه أخذه بالكامل. ذلك أن تحفيز ذوي المقدرة الأعلى على الحصول على الوظائف الأعلى إنتاجية وبذل مجهود أكبر فيها، حَتَّمَ على النظام أن يسمح لهم بالحصول على كل دخلهم الإضافي أو معظمه، والذي يكون من الارتفاع بحيث ينتهي الأمر بالعمال إلى الحصول على ما يُمكّنهم من استهلاكٍ يفوق بكثير حد الكفاف.

من كل حسب قُدرته.. إلى وليّ الأمر

يُقال في بعض الأحيان إن الفوارق الطفيفة في دفع الأجور الأساسية أو ما قبل العلاوة prebonus كان منشأوها فكرة المساواة:



الشكل (٧ ـ ٣): أجر مكوَّن من جزئين مع التمييز.

في الحقيقة، لقد نحّى ستالين المُثُل المتعلقة بالمساواة جانباً من أجل تعظيم الحافز للإنتاج، واتسم مسلكه في هذا الشأن بالوضوح والتصميم. وكان تحفيز مَنْ يحتلون أهم الوظائف وأكثرها حاجةً إلى بذل جهد إضافي، يتمّ عبر الخفض الكبير لمعدلات الضرائب على دخلهم الحدّي ـ العلاوات، تخصيص الوحدات السكنية لهم، وتوزيع السلع الاستهلاكية الشحيحة النادرة في مكان العمل ومنح جوائز للعمال "الستاخانوفيين" ـ وفي المقابل، خفض الأجور تحت الحدّية إلى الحدّ الذي يعجز معه الناس عن التمتع بوقت الفراغ إلا فيما ندر. ولو كانت المساواة كقيمة أخلاقية هي القوة الدافعة للنظام لما كانت الضرائب الضمنية التي تخدم أهداف الحاكم المستبدّ بهذا

الارتفاع، ولما تصاعدت الأجور بزيادة معدلات الدفع بالقطعة على أساس تصاعدي، أو كانت هناك تلك الآليات الأخرى التي جعلت توزيع الدخول الإضافية يتسم بشكل خاص باللامساواة.

ولقد أشار ستالين صراحة إلى وجوب انعدام المساواة في هيكل الأجور بغية تحسين الحوافز، وتجسَّدت هذه اللامساواة بالفعل على أرض الواقع. وكما رأينا، فطالما كانت معدلات الضريبة الحدّية منخفضة للغاية أو منعدمة، لم يكن ستالين بحاجة سوى إلى فروق محدودة فيما بين معدلات الأجور تحت الحدية. فبمقدور الشخص الأكثر قدرةً تحقيق عائدٍ أكبر في شكل علاوات وصور أخرى من الأجور الإضافية، إذا كان يعمل في مجال مرتفع الإنتاجية. وفي ظل أجور ورواتب لا تسمح بأكثر من مستويات استهلاكية تقشفية، زادت جاذبية الدخول الإضافية المكتسبة من الأشغال الأكثر تطلّباً للجهد. وفي الأعمال ذات الإنتاجية الأعلى، توافر لدى الشخص الأكثر قدرةً الحافزُ كي يعمل أكثر من نظيره الأقل قدرةً حيث إن فرض قدر أقل من الضرائب على الدخل الحدّي من شأنه أن يرفع من العائد المكتسب عن ساعات العمل الإضافية بعد اقتطاع الضريبة.

لذا فإن النظام الضريبي الذي يُحقّق أكبر قدر من الحصيلة يلبّي شرطين: **أولهما** أنه يواجه الأشخاص الأعلى إنتاجية بجداول ضريبية مختلفة عن تلك التي تُطبَّق على الأشخاص الأدنى إنتاجية؛ **وثانيهما** أنه، بفرض تحقّق الشرط الأول، يغدو بالإمكان (حتى في ظل وجود معدلات ضريبية مرتفعة) فرض ضرائب أعلى على الدخل تحت الحدّي عن تلك المفروضة على الدخل الحدّي. ولا تحقق الضريبة التصاعدية المألوفة في البلدان الغربية هذين الشرطين بتاتاً. لذا فليس من قبيل المصادفة أن الاتحاد السوفيتي لم يُطبِّق الضريبة التصاعدية على الدخل، بالرغم من كل ما وجِّهه من نقد إلى ديمقراطيات السوق بسبب ما تتسم به من تفاوتات ظالمة في مستويات الأجور.

وظل أقصى معدل للضريبة المباشرة على الدخل في الاتحاد السوفيتي يدور حول معدل ١٣٪ ردحاً طويلاً من الزمن.

ولمنع مديري وعمال المشروعات المملوكة للدولة من الحصول على أي من عائدات الضرائب الضمنية التي يحصل عليها الحاكم المستبدّ، تعيَّن القيام بالمدفوعات التي تتم فيما بين الشركات من خلال النظام المصرفي التابع للدولة، ولم يُسمح للشركات في العادة بالاحتفاظ بأكثر من كميات محدودة من النقد تكفي فقط لتغطية المصروفات النثرية. وكانت المدفوعات النقدية مثل أجور العمال تُصرف عن طريق المصارف التابعة للدولة، لا عن طريق الشركات نفسها. كما كانت نفقات الشركات من الحسابات المصرفية يحدّدها مسؤولو التخطيط (تغيَّر هذا النظام مع تقدم العمر بالنُظُم سوفيتية الطابع، لكن هذا الموضوع ينبغي تركه للفصل القادم).

ولقد شرحنا المفارقة المتمثّلة في أن درجة عدم المساواة في الدخل في ظل النظام الستاليني كانت محدودة، بينما نسبة الدخل المستمد من الضرائب كانت شديدة الارتفاع بما لا يُقاس، لكن الحافز على العمل كان أكبر من المتوقع من ارتفاع معدل الضريبة ومحدودية درجة اللامساواة. لقد اتسمت معدلات الأجور تحت الحدّية بدرجة عالية من المساواة، وكانت الأجور الحدّية المُعفاة من الضرائب، أو التي فُرضت عليها ضرائب منخفضة للغاية ـ وتلك هي الشروط التي عظّمت من حصيلة الضرائب على وجه التحديد. ويمكننا إعادة صياغة الشعار القديم للشيوعية ليُصبح «من كلٍ حسب مقدرته إلى وليّ الأمر».

كانت نسبة الدخل المخصَّصة للاستهلاك الشخصي في الاتحاد السوفيتي أيام حكم ستالين أدنى من نظيرتها في أي بلد غير شيوعي، وهذا ما تتنبأ به النظرية بالضبط هنا. وقد تمكن ستالين من الحصول على نسبة أكبر من الناتج القومي لأهدافه الخاصة مما تمكّنت أي حكومة أخرى في التاريخ من استخلاصه.

الاشتراكية مقابل انتزاع الفائض الزراعي

تجلّت أصول نظام ستالين الضريبي الابتكاري كأوضح ما تكون في مجال الزراعة. وقد كان الاتحاد السوفيتي، في الأساس، بلداً زراعياً عندما تولّى البلاشفة زمام الحكم في عام ١٩١٧. وكان معظم الدخل القومي يتولّد في قطاع الزراعة، خاصةً من قبل "الكولاك"(*) (أي أصحاب المزارع الأكبر حجماً). لذا لم يكن هناك من سبيل كي يحصل البلاشفة على قدرٍ كبير من الدخل القومي السوفيتي لأغراضهم الخاصّة، ما لم يضعوا أيديهم على معظم الناتج المتولّد في المناطق الزراعية، مما شكّل مشكلة أساسية بالنسبة لهم. فقد كان عليهم بالأخصّ الحصول على فائض من الحبوب لتغذية كوادرهم الذين تركّزوا بغالبيتهم في المدن، كما كانوا بحاجة إلى مزيد من التركّز البشري في المدن لإمداد المصانع بالأيدي العاملة لإنتاج الصلب والسلاح، وإلى المزيد من التوظّف في الجيش والأجهزة البيروقراطية الحكومية للقيام بالأعمال التي يحتاجها النظام. لذا كان السوفييت في حاجة إلى المزيد من الطعام الذي لم يكن بإمكانهم الحصول عليه إلا من خلال الفلاحين والكولاك.

ومن أجل توفير الموارد المطلوبة لبناء الصناعة الثقيلة وإنتاج السلاح وإمداد الكادر الحزبي والجيش بالمؤن، لجأ البلاشفة في البداية إلى إعطاء منتجي المواد الغذائية أسعاراً منخفضة، الأمر الذي تضمّن حكماً فرض ضريبة عالية على الفلاحين والكولاك. وبالطبع كان رد فعل الفلاحين على هذه السياسة إنتاج كمية أقل واستهلاك كمية أكبر مما ينتجون، وبيع الغذاء لحسابهم الخاص وبشكل غير شرعي. وكان السبيل الوحيد لحصول البلاشفة على حاجتهم من الغذاء هو دفع ما يكفي للفلاحين بما يستحثّهم على إنتاج المزيد. لكن القيام بذلك كان من شأنه أن يستهلك قدراً كبيراً من الفائض

(*) أغنياء الفلاحين في روسيا قبل الثورة البلشفية (المُراجع).

الاجتماعي الذي أراد النظام تكريسه للصناعة والجيش والمشروعات السياسية والتي تُكسب النظام مهابةً. لذا اضطر البلاشفة إلى إيجاد نظام لجباية الضرائب يستخلص فائضاً ضريبياً أكبر من القطاع الزراعي، أهم قطاعات الاقتصاد السوفيتي آنذاك.

وقبل أن يعزّز ستالين سلطته، دافع بعض البلاشفة الراديكاليين عن مقولة: إن الاتحاد السوفيتي بحاجة إلى "تراكم اشتراكي بدائي". وكان هذا هو المقابل الاشتراكي لـ "التراكم الرأسمالي البدائي" الذي أشار إليه ماركس، أي السرقات الأولى والمكاسب غير المرتقبة Windfall التي عزى إليها ماركس "التراكم الرأسمالي الأولي". وحاجج بعض البلاشفة قياساً إلى النظرية الاقتصادية الماركسية، بأنه لا بدل سوى باستخلاص الرأسمال الأوّلي المطلوب للتصنيع الاشتراكي من الفلاحين والكولاك. ورغم انضمام ستالين في البداية إلى البلاشفة المعتدلين المعارضين لهذه المصادرة، إلا أنه تبنّى البرنامج الراديكالي لاحقاً عندما أحكم سيطرته على مقاليد السلطة.

ثم لجأ بعد ذلك إلى مصادرة الأرض الزراعية والمواشي والآلات الزراعية في الريف، وفرض عقاباً صارماً على الفلاحين الذين قاموا بإخفاء الحبوب أو الماشية. وكان تعامله مع الكولاك قاسياً بشكل خاص، إذ كانوا أصحاب أكبر مصلحة في المقاومة. وتولى المعيّنون في كل مزرعة جماعية مسؤولية توفير كمية محددة من الحبوب أو المواد الغذائية الأخرى للدولة. وصمم ستالين النظام بشكل يسهل متابعته ويتعذر معه حتى تجنّب الضرائب الضمنية. وساعدت المنظمات المختلفة التي تمد المزارع الجماعية بالجرارات، ووحدات الحزب الشيوعي، على منع المزارع الجماعية من التهرب من الضريبة الضمنية. لذا فقد كان نظام ستالين مُصمَّماً لتسهيل تحديد كمية المؤن التي يتعين على الناس إمداد الدولة بها وتحمل أقصى قدر من الضرائب يُمكن تحمّله.

وأقرّ هنا بأن المزرعة الجماعية في النظام السوفيتي كانت في الأساس أداةً لجباية الضرائب لا ضرورة أيديولوجية. وكان النظام المفضّل هو "مزارع الدولة" (السوفخوزات)، حيث يحصل العمال على أجر وتكون الدولة هي التي تستولي على باقي الناتج. لكن الكثير من ناتج مزارع الدولة كان يُستهلك في صورة أجور عينية للعمال، فلم توفّر هذه المزارع الكثير من الفائض للنظام. لذا اختار ستالين نظام "المزارع الجماعية" (الكولخوزات)، وحمَّل أعضاء هذه المزارع مسؤولية توريد الكميات ("الغلّة البيولوجية" النظرية) التي يطلبها. وكان أن تعذّر على المزارع الجماعية الاحتفاظ بالموارد المطلوبة لدفع أجور لأعضائها كما هو الحال في مزارع الدولة. وبخلاف الوضع في مزارع الدولة، بدا تنظيم المزارع الجماعية على نحوٍ يهدف إلى الجباية لا إلى الإدارة الجماعية.

وكان مسموحاً للفلاحين بعد قيامهم بتوفير القدر الكبير من خدمات العمالة للمزرعة الجماعية، استغلال وقت فراغهم للعمل على قطع الأرض الزراعية الخاصة الصغيرة جداً المُخصّصة لهم. وكما تتنبأ النظرية هنا، لم يكن الدخل المتولد من هذه القطع الزراعية عموماً يخضع للضريبة.

ومن وجهة نظر ستالين، كان نظام جمع المواد الغذائية يعمل بنجاح. فقد عجزت الدولة القيصرية خلال الحرب العالمية الأولى (رغم استخدامها القوة الجبرية أحياناً لجمع الغذاء) عن توفير ما يكفي من الغذاء لسكان المدن للحفاظ على سيطرتها. وقد بدأت "ثورة فبراير" كاحتجاج على النقص في إمدادات الخبز. وعلى النقيض من ذلك، فإن النظام السوفيتي خلال الحرب العالمية الثانية:

«كان تحت تصرفه نظام متطور للإمداد بالغذاء، ... ورغم ما حدث من نقص كارثي لإنتاج الغذاء لكل فرد من السكان في المزارع الجماعية، فقد زاد ما أخذته الحكومة من تلك المزارع من اللحوم والحبوب. وتبقّى لدى مزارعي المزارع الجماعية نصيبٌ أقل من ناتجٍ إجمالي أصغر مما كان عليه قبل

اندلاع الحرب. وقد كان مسلك الحكومة تجاه الاحتياجات الاستهلاكية لسكان المزارع قاسياً وتحكّمياً حتى قبل الحرب... وكانت حملات الشراء ذات الطابع العسكري تعني أن مصادرة الغذاء من مخزون المزارع اتسمت بقدر أكبر من التحكّمية في زمن الحرب»[٤].

وباختصار، لقد مكّنت ابتكارات ستالين الماكرة والقاسية نظامه من أن يحقّق ما يلي:

١. مصادرة كل المخزون الوطني تقريباً من رأس المال الملموس والأراضي والموارد الطبيعية الأخرى، مما يعني إضافة العائد السنوي لهذه الأصول إلى متحصلاته الضريبية؛

٢. تجنّب انهيار مستوى الاستثمار في الاقتصاد الوطني، الذي عادةً ما يتبع مثل هذه المصادرة، وذلك عن طريق السيطرة المباشرة على مستوى الاستهلاك والاستثمار، الأمر الذي سمح للاتحاد السوفيتي بتحقيق معدلات ادخار واستثمار تفوق المجتمعات الأخرى بكثير؛

٣. زيادة الضرائب على الدخل من قوة العمل بما يزيد بكثير عمّا كان يُعدّ في النُظُم السابقة لجباية الضرائب معدلات مُحقِّقة لأعلى عائد. وكان ذلك يتمّ جزئياً عن طريق سياسة التمييز الضريبي ـ السعري، التي مكّنت النظام من الاستحواذ على الجزء الأعظم من ناتج الأفراد المنتجين نسبياً؛

٤. خفض معدلات الضرائب الحدّية مقارنةً بمعدلات الضريبة المتوسطة. وقد أدّى هذا ليس فقط إلى زيادة نسبة الدخل من العمل المدفوع الأجر في صورة ضرائب، بل ومن كمية العمل أيضاً التي تم توفيرها، سواء من خلال أثر الدخل (لم تعد الأسر تتحمّل وقت فراغ أكبر وناتجاً يُنتج في المنزل، فاضطرت معظم النساء إلى العمل خارج البيت)، ومن خلال أثر الإحلال (الزيادة في مكافأة الجهد الإضافي أو الحدّي).

وعندما تم إحكام آليات هذا النظام مع مرور الوقت، توافر لدى الاتحاد السوفيتي من الموارد لأغراض القيادة أكثر مما توافر لأي مجتمع آخر في التاريخ.

الأيديولوجيا كستار ضبابي

لم يكن ستالين أيديولوجياً مخلصاً بالرغم من اعتباره من "بابوات" الديانة الماركسية. ومما لا شك فيه أن الأيديولوجيا قد لعبت دوراً في تفسير بعض ما حصل عليه من دعم، لكنّي أتبنّى فرضية أن ستالين لم يكن معصوب العينين بما كان يطلق عليه سابقاً اسم "الماركسية" ولم يكن حتى مخلصاً لها. ولو كان ستالين أيديولوجياً ملتزماً لما كان أجهز على جميع من شاركوا معه كقادة في بداية الثورة البلشفية، أو طهر أولئك البلاشفة الذين جرأوا على الدفاع عن مبادئهم الماركسية، أو أقدم على إبرام المعاهدة النازية - السوفيتية. كما لم يقم ستالين بأي جهد في سبيل تحقيق زوال الدولة الذي تنبأ ماركس بحدوثه ودعا إليه.

لكن ستالين فعل الكثير من أجل زيادة حجم ونفوذ الجيش السوفيتي وما يحتاج إليه من قاعدة صناعية وعلمية. ورغم أن الملامح الرئيسية للنظام الستاليني لم ترد في كتابات ماركس، ولا في نموذج لينين خلال فترة "السياسة الاقتصادية الجديدة" التي اتسمت بنوعٍ من التوجّه نحو السوق، إلا أن الملامح الأساسية تتسق مع فرضيَة أن ستالين كان يرغب قبل كل شيء في ما تمنحه إياه الزيادة في حجم الضرائب التي يتم تحصيلها من سلطةٍ وسطوة.

اختبار: نسبة السُلطة إلى الدخل

تتسق النظرية التي سقناها فيما سبق مع تاريخ المجتمعات السوفيتية الطابع. وبخلاف التأكيد على أن التنظيم الاقتصادي ذا الطبيعة السوفيتية كان يرجع إلى الأيديولوجيا، فهي تقدم تحليلاً ذا قدرة تفسيرية حقيقية. ومع ذلك، يمكن لأكثر من نظرية أن تتسق

مع الحقائق التاريخية وتكون ذات مغزى. لذا، علينا أن نسأل: أي من تبعات النظرية المطروحة هنا يعرّضها للمزيد من الاختبار؟

إذا صحّت النظرية، فقد كان على القوة العسكرية والجغراسية والإنفاق على المشروعات الكبرى التي تضفي مهابةً على القادة السياسيين أن تكون أكبر قياساً بمستوى معيشة السكان عنها في مجتمعات أخرى ـ بل في مجتمعات أخرى أوتوقراطية أيضاً. وتكفي نظرة سريعة على السجّل التاريخي لبيان أن هذا هو ما كان عليه الحال بالفعل.

لقد قامت الكثير من الديكتاتوريات غير الشيوعية التي تسمح بعقد مقارنات مفيدة مع الدول الشيوعية. فمنذ الحرب العالمية الثانية، على سبيل المثال، قامت الكثير من الديكتاتوريات "غير الشيوعية" خاصةً في أميركا اللاتينية وإفريقيا، لكن أياً منها لم يصل ولو من بعيد إلى مستوى قوة أو نفوذ الاتحاد السوفيتي أو الصين الشيوعية. وبالتأكيد، فإن غالبية هذه الأوتوقراطيات لم تهيمن على أراضٍ في اتساع أراضي الاتحاد السوفيتي والصين الشيوعية أو تحكم شعوباً في حجم شعوب هذين البلدين.

لم تستطع روسيا القيصرية، رغم كونها أكثر بلاد الأرض اتساعاً، من الظهور بمظهر لائق خلال حرب القرم، بل إنها لم تتمكن خلال عامي ١٩٠٤ و١٩٠٥، حتى من هزيمة مجتمع يُعتبر "شبه حديث" في ذلك الوقت وهو جزائر اليابان. وبالمقياس عينه كانت الصين، في ظل نظام شيانغ كاي تشيك، عاجزةً عسكرياً رغم كونها أضخم بلاد العالم سكاناً.

ولنقارن روسيا القيصرية بالاتحاد السوفيتي إبان الحرب العالمية الثانية تحت حكم ستالين. فلقد هُزمت الإمبراطورية القيصرية الشاسعة في الحرب العالمية الأولى على يد ألمانيا وحدها بالأساس[٥]، رغم انشغال الجيش الألماني بالحرب على جبهة ثانية

ضد فرنسا وبريطانيا منذ بداية الحرب، وعدم استخدامه إلا قسماً صغيراً من قواته في الحرب ضد روسيا. وفي المقابل، انتصر الاتحاد السوفيتي ضد ألمانيا النازية رغم حشد الألمان القسم الأعظم من قواتهم المقاتلة على الجبهة السوفيتية، كما لم تكن هناك "جبهة ثانية" قبل عملية الإنزال في النورماندي في يونيو/حزيران ١٩٤٤. ورغم أن العتاد العسكري البرّي والجوي لألمانيا بلغ في الحرب العالمية الثانية ٢,٦ ضعف ما كان عليه خلال الحرب العالمية الأولى، فقد زاد إنتاج العتاد العسكري الروسي ٢٤,٥ ضعفاً خلال الحرب العالمية الثانية عما كان عليه إنتاج العتاد العسكري للإمبراطورية الروسية خلال الحرب العالمية الأولى[٦].

وأياً كان تفسير اختلاف مصائر الأوتوقراطيتين الروسيتين خلال الحربين العالميتين الأولى والثانية، فمما لا شك فيه أن الاتحاد السوفيتي حصل بعد الحرب العالمية الثانية على مكانة القوة العظمى التي لم تحصل عليها روسيا القيصرية قط. كما لم تنجح روسيا القيصرية في تحقيق ضربة موفقة تُحقّق لها المكانة التي تحقّقت للاتحاد السوفيتي بإطلاقه رحلات الفضاء.

وعند تطبيق النموذج الستاليني في الصين وفيتنام وكوريا الشمالية، فقد تمخض عنه جعل الأوتوقراطيات الشيوعية أقوى عسكرياً وسياسياً من أنظمة بلدان العالم الثالث الأخرى بما لا يُقاس. ولم تكن الصين الشيوعية أبداً عديمة الأهمية من الناحية العسكرية بدرجة النظام الذي أتت بديلاً عنه. وتمكنت (مع كوريا الشمالية) من محاربة الولايات المتحدة وحلفائها إلى مستوى التعادل أثناء الحرب الكورية (١٩٥٠ ـ ١٩٥٣). وهنالك أيضاً إنجاز فيتنام الشمالية الشيوعية في إجبار الولايات المتحدة على التخلّي عن أهدافها من الحرب الفيتنامية.

ويرجع جزء من القصة إلى أن التزام الولايات المتحدة في

حربَيْ فيتنام وكوريا لم يكن تاماً، كما أن الولايات المتحدة كانت مقيّدة الأيدي في مجال استخدام السلاح النووي.. وهلم جراً. ومع ذلك فمقارنة الأهمية العسكرية والسياسية للأنظمة الشيوعية في الصين وكوريا الشمالية وفيتنام الشمالية مع الأنظمة السابقة عليها، ومع أنظمة بلدان العالم الثالث الأخرى ذات المستويات المعيشية المتدنية، تؤيد بكل تأكيد مقولتي بشأن كون الاقتصادات الشيوعية نُظُماً ذات كفاءة غير مسبوقة في تعبئة الموارد وجباية الضرائب.

القصور في كفاءة النظام الستاليني وتدهوره

وإذا كنا قد وفينا "الشيطان الستاليني" حقه، فعلينا ألا ننسى أن النظام السوفيتي تميّز بعدم الكفاءة حتى في أفضل لحظاته. فلقد عبأ النظام السوفيتي كمية هائلة من الموارد لكنه لم يُحسن استخدامها. وقضت المصادرات الستالينية على الكثير من الأسواق المطلوبة لاقتصاد كفؤ. فلقد صادر ستالين كل رأس مال وأراضي الاتحاد السوفيتي وموارده الطبيعية الأخرى بهدف الحصول على كل ما يتولد عادةً من فائدة أو ريع أو ربح في ظل اقتصاد السوق. وقد أدّى هذا الأمر إلى إلغاء سوق تداول هذه الأصول، وكذلك السوق الإيجارية لهذه الأصول. وهو إذ ألغى الشركات المملوكة ملكية خاصة، فقد حرم المجتمع من المكاسب من الابتكارات التي كان أصحاب المشاريع الخاصة سوف يُنشئونها. وقد شوَّه ستالين أيضاً أداء أسواق العمل من خلال تحديده مستويات الأجور والرواتب وهياكلها النسبية بأسلوب إداري، بغية الحصول على نصيب أكبر من الدخل الناشئ عن العمل. لكن هذا التشويه أتى بنتيجة أقل من المتوقع، لأن الضرائب تمّ فرضها أساساً على الدخل المكتسب تحت الحدّي. وكان من نتيجة الإلغاءات والتشويهات للأسواق التي تطلّبها نظام ستالين الضريبي أو نظامه لتعبئة الموارد أن انخفض مُعامل الإنتاجية الكلية Total factor productivity في المجتمعات السوفيتية الطابع

عنه في اقتصادات السوق ذات مستويات التطور المُشابهة، واستمرت في الانخفاض فيما بعد.

لقد حققت المجتمعات السوفيتية الطابع في السنوات الأولى نمواً اقتصادياً سريعاً رغم انخفاض مُعامل الإنتاجية الكلية، وذلك بسبب الارتفاع الاستثنائي لمعدلات الاستثمار. وكانت هذه المعدلات الاستثنائية للادخار والاستثمار، كما ذكرتُ سابقاً، ترجع بدورها إلى النسبة الفريدة في ارتفاعها التي استُقطعت من الناتج القومي. ولمدة عقدين ونصف من الزمن، بعد الحرب العالمية الثانية، استطاعت المجتمعات التي خرجت من دائرة النظام الستاليني تعويض القصور في كفاءتها من خلال معدلات ادخار واستثمار مرتفعة ارتفاعاً استثنائياً.

ونحن نعلم أنه بمرور الوقت بدأت المجتمعات السوفيتية تتسم بالركود. ورغم استمرارها في تحقيق معدلات مرتفعة من الادخار والاستثمار، فقد عجزت بمضي الوقت حتى عن تحقيق معدلات متواضعة في نمو الإنتاجية[(٧)]، وذلك على الرغم من أن السبيل للحاق بالمستويات الغربية كان طويلاً أمامها. ومع مرور الزمن، تكلّست المجتمعات السوفيتية تكلساً حاداً وما لبثت أن أصابها الموت.

ولكن كيف يمكن لنظام خدم ستالين على هذا النحو، وجَعَلَه ربما أقوى شخص في العالم، أن يُصبح من التكلس بحيث يعجز حتى عن استمرار على الأمد الطويل؟ لم يكن هذا سؤال شغل بال ستالين نفسه. وإذا أعدنا صياغة كلمات كينز Keynes: «على المدى الطويل، كان مآل ستالين الموت». لكن علينا أولاً الإجابة على هذا السؤال كي نعلم لماذا تدهورت المجتمعات السوفيتية الطابع بالتدريج حتى انهارت في النهاية. كما لا يمكننا فهم مدى صعوبة التحوّل من الشيوعية إلى الديمقراطية واقتصاد السوق، ولا كيفية عبور مجتمع ما بعد الشيوعية لمرحلة التحوّل وتحقيقه مستويات الرفاه الغربية من دون الإجابة على هذا التساؤل.

الفصل الثامن

تطوُّر الشيوعية وإرثها

رغم أن دور الأسواق في المجتمعات السوفيتية الطابع كان أكبر مما كان في العادة مفترضاً في معظم الكتابات[1]، فقد ترتب على النظام الستاليني أن يعالج عدداً ضخماً من المسائل من خلال نظامه للقيادة والسيطرة. وكان عليه أن يعتمد لهذا الغرض على جيش جرار من كوادر الحزب العليا Nomenklatura والإداريين من الدرجات الأدنى. ولكن السؤال الأساسي يبقى: كيف تمكنت قيادة الاقتصاد على النمط السوفيتي من التوصّل إلى تخصيص للموارد يتسم بقدر (ولو محدود) من العقلانية، رغم أنه كان عليها اتخاذ ملايين القرارات من خلال آلية بيروقراطية، بينما كانت تلك القرارات تحكمها الأسواق في المجتمعات الأخرى؟ إذ إن انعدام حساسية هذا النظام لمتطلبات وأذواق المستهلكين، ووضوح انعدام الكفاءة فيه، أمرٌ معروف ليس بحاجة إلى مزيد من النقاش. لكن السؤال يظل: كيف عمل هذا النظام إلى درجة تسمح له بأن يكون دعامة لقوة عظمى؟

لقد شرحتُ كيف أعطت المصالح الجامعة للديكتاتور السوفيتي الحافز لكي يجعل مجال حكمه منتجاً بأقصى ما يستطيع، وذلك لخدمة هدف تعظيم حصيلة ما يمكن جبايته من ضرائب. ولكن ما زال علينا تفسير الكيفية التي حصل بها الحاكم الأوتوقراطي على المعلومات والخطط وتنفيذ القرارات من خلال البيروقراطية التابعة له،

والتي كان مطلوباً منها الوصول إلى تخصيص منسجم للموارد. وعلينا هنا الاستمرار في متابعة التحدّي الفكري الحقيقي، ألا وهو الإجابة على سؤال: كيف تيسّر لهذا النظام أن يعمل على الإطلاق؟

لقد امتلك الاقتصاديون والباحثون في مجال بحوث العمليات ومحلّلو النُظُم منذ أمد بعيد فهماً نظرياً لما يحتاجه اقتصاد مخطط يعمل بكفاءة تامة. فيحتاج الزعيم في مجتمع شيوعي إلى مديري مشروعات ومرؤوسين آخرين يقومون بتقدير إمكانات المدخلات والمخرجات في الاقتصاد الوطني، أو دوال الإنتاج لكل شركة أو مشروع. ويقوم هؤلاء بتحديد أهداف الزعيم بدرجة أكبر من التفصيل. ومن حيث المبدأ، يستطيع المخطّطون الاقتصاديون عندئذ إجراء حسابات التخصيص الأمثل للموارد من أجل الزعيم. ثم يكلف الزعيم مرؤوسيه بتنفيذ هذا النمط من التخصيص. وبما أن الشروط والتكنولوجيات تتغير باستمرار، فإن الوصول إلى الأمثلية Optimality يتطلّب إعادة القيام بهذه العملية بشكل مستمر.

وكما هو معروف منذ زمن بعيد، ليس بمقدور الأجهزة البيروقراطية الحصول على كافة المعلومات المطلوبة لحساب التخصيص الأمثل للموارد أو وضعه موضع التنفيذ. وبالطبع إذا أخذنا في الاعتبار حجم ما قامت به الدول الشيوعية من تعبئة للموارد من خلال فرض الضرائب الضمنية، فإن هذه الدول لم تكن بحاجة للوصول إلى الوضع الأمثل، بل كانت بحاجة إلى تحقيق الحد الأدنى من الكفاءة.

الحصول على المعلومات المطلوبة لوضع خطة محكمة

يحتاج الاقتصاد السوفيتي الطابع إلى استغلال كمية هائلة من المعلومات والسيطرة عليها مركزياً لكي يُمكن الوصول إلى نمط معقول لتخصيص الموارد، ولتسيير عجلات الاقتصاد. أما في اقتصاد

السوق، فالشركة وحدها هي التي تحتاج إلى معرفة كمية المُخرجات التي يمكنها الحصول عليها من كل تشكيلة معينة من المُدخلات. فإذا تمكّنت كل شركة من امتلاك المعلومات اللازمة حول دالة الإنتاج الخاصة بها، وحول أسعار مُخرجاتها ومُدخلاتها، فإن اقتصاد السوق يحقق التوزيع الأمثل للموارد شريطة أن يكون تامّ التنافسية. وفي المقابل، يحتاج المخطّطون المركزيون في اقتصاد سوفيتي الطابع إلى معرفة دالة الإنتاج الخاصة بكل شركة (بالإضافة إلى الكثير من الأسواق العلنية والضمنية). ويتطلّب وضعهم لخطة محكمة استخدام هذه المعلومات وأن يكونوا على علم بتفاصيل أولويات الزعيم.

ولا تتضّح المعلومات التي يتم الحصول عليها من خلال متابعة الأداء، ومن خلال الخبرة بالأوضاع القائمة، إلاّ في الخط الأول لعمليات الإنتاج. وينبغي لهذه المعلومات أن تمر عبر مختلف مستويات البيروقراطية كي تصل إلى القمة. كما ينبغي للأوامر الإدارية أن تمرّ عبر كل هذه المستويات من المسؤولين إلى القاعدة في الاتجاه العكسي. وعندما يحتلّ النشاط الاقتصادي مساحات ضخمة، كما هو الحال في الزراعة وتجارة التجزئة، يُصبح إيصال المعلومات ومتابعة الأنشطة أكثر صعوبةً بسبب اتساع المسافات. كما تزداد الخسارة في حجم المعلومات بشكل هائل مع حجم البيروقراطية، حيث إنه يتم نقل سوء الفهم الذي يقع عند كل مستوى من مستويات التراتب الإداري، وصولاً إلى المستوى الأدنى.

وكما أوضح كل من وليامسون Oliver Williamson وتُولوك Gordon Tullock وآخرون، فإن مشكلة المعلومات في ظل البيروقراطية الضخمة، تُشبه "لعبة الهاتف" لدى الأطفال حيث يهمس كل طفل إلى الذي يليه برسالة، وفي كل مرة يتمّ تحريف هذه الرسالة أكثر فأكثر من قبل كل طفل عندما يقوم بتكرارها للطفل الذي يليه. ويحدث الشيء عينه في إطار النُظُم البيروقراطية الكبيرة، حيث يحدث

قدر كبيرمن الخُسران والتحريف للمعلومات بشكل لا يُمكن تجنّبه رغم بذل أفضل الجهود من جانب كل المعنيّين لتفادي ذلك.

ولأسباب جوهرية، لا تتوافر في العادة أفضل الجهود، وتنخفض فرص المدير للحصول على ترقية أو علاوات إذا علم رئيسه بحدوث أخطاء. لذا يتوافر الدافع لدى المرؤوسين لإخفاء أوجه القصور في الأداء، كما يتوافر الحافز للمبالغة في ما يتم مواجهته من مشاكل والإقلال من التوقعات حول حجم الإنتاج المحتمل. وهكذا تتراكم الحوافز التي تساعد على تحريف المعلومات عند كل مستوى من مستويات التراتب الإداري، الأمر الذي يتصاعد مع تزايد حجم البيروقراطية، وتُصبح خطورتها كبيرة في الاقتصادات ذات التخطيط المركزي. إنما لا بد من أن يكون هناك **عامل موازنة** للأمر، وإلا لما استطاعت الاقتصادات مركزية التخطيط أن تعمل على الإطلاق.

التنافُس البيروقراطي

يُمثّل التنافس بين صفوف البيروقراطيين، أو بين المسؤولين والعمال، عامل الموازنة ذاك. والحافز القوي على الإنتاج الذي يواجه القائد في المجتمع سوفيتي الطابع يمكن أحياناً ترجمته إلى أداء فعلي، بسبب القيود على التحريف البيروقراطي والإهمال، إذ يُمكن تقييد كل بيروقراطي بواسطة آخرين في نفس السلسلة، أو من خلال تتابع وترابط الأنشطة الإنتاجية، أي بواسطة هؤلاء الذين يديرون أنشطة تستخدم **ناتج** نشاط يقوم بإدارته مدير معيّن، أو تقوم بتوفير أحد **مُدخلات** هذا النشاط. وسوف أطلق على المديرين والعمال في نفس التتابع الإنتاجي تعبير "سلسلة البيروقراطيين". ويمكن أيضاً أن يخضع كل بيروقراطي لمراقبة المديرين والعمال "المُوازين"، أي أولئك الذين كان يمكن لهم في اقتصاد سوقٍ أن يكونوا منافسين له.

ولننظر أولاً في نمط العلاقات المتسلسلة، حيث يكون كل

مرؤوس في وضع أفضل إذا اعتقد رئيسه أنه أنتج الكثير بأقلّ الإمكانيات. لا يُمكن للرئيس متابعة مُدخلات ومُخرجات عدد من مرؤوسيه عن كثبٍ، على النحو الذي يُمكن لكل مرؤوس متابعة مُخرجاته هو. بينما تكون فرصة من يعلو الرئيس رتبةً للمتابعة أكثر محدودية. لذا يُمكن في العادة أن يظهر أداء كل مرؤوس بأحسن مما هو عليه في حقيقة الأمر.

ومما يقلل من حجم مشكلة المعلومات هذه على نحو ما، أن مديري الأنشطة الذين تجمعهم حلقات التسلسل يكونون في وضع يؤهّلهم لإبداء ملاحظات وثيقة الصلة بالموضوع ليس بوسع مستويات الإشراف الهرمية إبداءها. كما أن المديرين في نفس التسلسل مع مدير معين يتوافر لديهم أيضاً الحافز الذي يوازن حوافز هذا المدير. فعلى سبيل المثال، يتعيّن على مدير مشروع من مشروعات البناء أن يعرف ما إذا كان عدد قوالب الطوب أقلّ مما يجب أو سيئة النوعية أو وصلت متأخرة، ويتوافر الحافز لديه في العادة للإبلاغ عن أوجه القصور هذه (إنْ لم يكن المبالغة بشأنها). وإذا ادّعى مدير مصنع الطوب خطأً أنه لم يحصل على القش المطلوب، فإن مورِّد القش يكون لديه بالطبع المعلومات التصحيحية، والحافز لإمداد رؤسائه بهذه المعلومات.

ويُعطي كتاب أو فيلم **الحلقة الداخلية** *The Inner Circle*، الذي يُقال إنه مقتبس من القصة الحقيقية لشخص كان يقوم بعرض الأفلام على ستالين، مثالاً مزعجاً على المكاسب المعلوماتية التي تحصل عليها القيادة من المرؤوسيين في ظل علاقة هرمية متسلسلة. إذ يتعطل جهاز العرض أثناء مشاهدة ستالين لأحد الأفلام. وعند سؤاله عن السبب، يعلم ستالين من مشغِّل الجهاز أنه رغم تشابه الجهاز السوفيتي الصُنع مع الجهاز الألماني الصُنع، وهو المصنوع على شاكلته من كافة الوجوه الأخرى، إلا أنه يتعطل بسبب قفزة في

الزنبرك داخله. وعلّق ستالين بالحاجة إلى الوصول إلى الجماهير السوفيتية بأفلام عن الإنجازات السوفيتية، ولذا تمّ إقصاء موظف رفيع المستوى مسؤول عن إنتاج أجهزةٍ من قبيل أجهزة عرض الأفلام. والنقطة التي أردتُ إبرازها هنا هي أن المعلومات التي مصدرها بيروقراطيون، تجمعهم علاقات تراتبية متسلسلة، حول أداء مؤسسات يديرها بيروقراطيون آخرون، لا بد أنها كانت تُحسِّن بوضوح المعلومات المتوافرة لدى قيادة مجتمع سوفيتي الطابع، الأمر الذي يساعد في تفسير لماذا حققت هذه المجتمعات ما حققته من إنجازات هائلة[٢].

ومن الجدير بالاهتمام قيام الاتحاد السوفيتي باستخدام نظام متطوّر من المحكّمين المحايدين أو القُضاة بهدف الفصل في النزاعات الناشبة بين المشروعات حول نوعية السلع والخدمات التي تقدمها لبعضها البعض وتوفيرها دون تأخير. ولا بد أن قرارات وتقارير هؤلاء المحكّمين قد ساعدت المركز على الحصول على معلومات أفضل. وقد قامت "وكالات Gosarbitrazh القضائية" بين عامي ١٩٦٨ و١٩٨٠ بالنظر في ٦٥٠ ـ ٧٠٠ ألف نزاع سنوياً[٣].

وكما تتنبأ النظرية هنا، كانت أسوأ المشاكل نوعيةً وأكثرها شهرةً في المجتمعات سوفيتية الطابع في مجال السلع الاستهلاكية. ويعود جزء من تفسير هذه الظاهرة إلى الحجّة الواردة سابقاً من أن القيادة تُحقّق مكاسب من تحويلها الموارد من مجال إنتاج سلع استهلاكية للسكان إلى المجالات التي تحقق أهداف القيادة. فالسلع ذات النوعية المنخفضة تستهلك موارد أقلّ، لكن بعض السلع الاستهلاكية المنتجة في البلدان السوفيتية كانت من ضعف المستوى بحيث إنه كان من صالح النظام والمستهلكين على السواء وجود سلع ذات مستوى أفضل، إذ كان يتعذَّر بيع هذه السلع أحياناً.

وتجدر الملاحظة أن الأفراد المستهلكين، بعكس مديري

الشركات المملوكة للدولة، لم يكونوا في وضع يسمح لهم بالوصول إلى المستويات من الهرم البيروقراطي الواقعة فوق مستوى مدير المشروع المسؤول عن التقصير. فلدى مدير المصنع القُدرة على الوصول إلى المسؤولين رفيعي المستوى، والمحاجّجة باستحالة استيفاء المطلوب من المصنع ما لم تقم المشروعات المسؤولة عن التوريد بتوفير مُدخلات على مستوى مقبول. ولم يكن لدى المستهلك الفرد نفس الفرصة، كما لم يكن المستهلكون منظّمين بحيث يُمكنهم التقدم بشكاوى جماعية. لذا كان مديرو المشروعات الذين يوفرون سلعاً للمستهلكين في وضع أفضل لإخفاء ضعف النوعية مقارنةً بمديري المشروعات التي تنتج سلعاً وخدمات لمشروعات أخرى مملوكة للدولة. بل من الغرابة بمكان أن المجمع الصناعي ـ العسكري السوفيتي اشتهر بإنتاج سلع استهلاكية ذات نوعية أفضل عند قيامه أحياناً بالإنتاج لمديريه وعمّاله منه عند إنتاجه للقطاع الاستهلاكي العادي.

وننتقل الآن للنظر في أمر "المديرين المُتوازين". فبوسع البيروقراطيين القائمين على إدارة مشروعات أو أنشطة (يُمكن في اقتصاد السوق أن يُطلق عليها اسم "الشركات المُنافِسَة") تقييد ما يصدر عن مدير معيّن من تقارير غير أمينة أو غير دقيقة، ومنحه حافزاً لأن يكون أكثر إنتاجية. لنفترض أن مديراً قلّل من شأن ما يُمكن إنتاجه من كمية المُدخلات المخصّصة له، أو أنه قام بإنتاج كمية أقلّ كثيراً مما يُمكنه إنتاجه فعلاً، عندئذ تكون لدى المديرين المتوازين الذين يحصلون على مُدخلات ومسؤوليات مشابهة الفرصةُ لترك انطباع جيد بالوعد بإنتاج أفضل أو القيام بذلك فعلاً. وهكذا، فعند قيام تنافس بيروقراطي بين المديرين المتوازين، يتعيّن أن يُراعي كل مسؤول الدقة في تقريره حول الإمكانية الإنتاجية لما خُصص له من موارد أو أن يأتي إنتاجه أضعف قياساً بما خُصّص له من موارد. ويمكن للرئيس اليقظ تبعاً لذلك استخدام التنافس بين مرؤوسيه

لاستغلال معلوماتهم الأكثر تفصيلاً، وللحصول على تقديرات أفضل للإنتاج المحتمل ولزيادة الإنتاجية(٤).

وطالما أنه من المؤكّد أن البيروقراطيين يتنافسون بعضهم مع بعض ولا يتواطؤون، يمكن لمن هم على قمة هرم الاقتصاد المخطط، أو قمة الهرم المنتج لسلع خاصة عادية، الوصول إلى إيجاد نوع خاص من السوق التنافسية. ويمكن للوزير المسؤول عن صناعة معيَّنة في واقع الأمر مطالبة مرؤوسيه بتقديم عطاءات، أي وعود بحجم ما سينتجون من كمية معيّنة من الموارد(٥). وفي الجوهر، تُمثّل مطالبة المرؤوسين بتقديرات حول الموارد والمُخرجات نوعاً من "سوق المزادات". وبناءً على ذلك، يمكن للمسؤول عند قمة الهرم تخصيص المُدخلات المتاحة للوزارة على النحو الذي يحقق أعلى عائد. ويمكن للمرؤوسين أن يتّبعوا الاستراتيجية ذاتها مع مرؤوسيهم.. وهكذا دواليك حتى نصل إلى أدنى درجات السلم، وعلى هذا النحو يجري نقل الكثير من مواصفات السوق التنافسية التي من شأنها أن ترفع درجة الكفاءة في بُنية الاقتصاد المخطط. وهنالك بالطبع مشكلات تتعلق بالحكم على مصداقية مختلف العطاءات وبتعقيدات أخرى، لذا فإن كفاءة عمل هذه النُظُم تظل منقوصة إلى حد بعيد.

وبالرغم من ذلك، فعندما تنتج البيروقراطية سلعاً قابلة للاتجار، يُمكن إحصاؤها بل ويُمكن بيعها، مع التيقن من تنافس المرؤوسين، فإن ما بينهم من منافسة يُوجِد نوعاً من السوق وتتحقّق بمقتضى ذلك بعض مكاسب الكفاءة. وعندما تنتج الحكومات سلعاً عامة، كالدفاع وإجراءات حماية الصحة العامة والبحث العلمي الأساسي التي لا يُمكن قياسها جيداً أو ربما لا يُمكن قياسها على الإطلاق، لا يكون بالإمكان في العادة مقارنة كمية الناتج الذي تقوم بإنتاجه إدارات أو مكاتب مختلفة، لذا فإن نوع السوق غير الرسمي

الذي فرغنا لتونا من شرحه لا ينطبق هنا. لكنه قد يُسهم في تحقيق الكفاءة عندما يتم إنتاج - كما هو الحال في الاقتصاد السوفيتي الطابع - سلعاً قابلة للاتجار يُمكن إحصاؤها وبيعها، بحيث تخلق المنافسة بين المسؤولين، عند أي مستوى، نوعاً من "سوق المزادات" غير الرسمي الذي يُحقِّق النزر اليسير من الكفاءة في الإنتاج المنظَّم تنظيماً هرمياً.

التواطؤ الخفي

تفترض الحجّة التي قدّمناها أن التواطؤ بين المرؤوسين لا يحدّ من التنافس البيروقراطي، ولا يقلّل مما يتوافر لدى القيادة من معلومات أو نفوذ. ويمكن لمثل هذه الفرضية أن تتسم بالواقعية فيما لو طُبِّقت على المرحلة المبكرة من تطوّر الاقتصاد السوفيتي الطابع (أو على فترة لاحقة على عملية تطهير، أو على ثورة ثقافية كالتي قام بها ماوتسي تونغ في الصين، أو شكل آخر من أشكال هزّ أسس المجتمع). لكن في ظل بيئة مستقرة، يزداد التواطؤ والأنواع الأخرى من العمل الجماعي بمرور الزمن كما سبق وأشرنا إلى ذلك في ثنايا هذا الكتاب.

إن نشأة هذا التواطؤ تبدأ على الأرجح بين كبار المسؤولين الحزبيين Nomenklatura وغيرهم من كبار الموظفين. وسواء أكان رجال الإدارة السوفييت في علاقة تسلسل أم توازٍ، فإنهم يشكّلون في العادة مجموعة محدودة العدد. ويكون عدد المشروعات التي توفر مُدخلات مهمّة لمشروعات الدولة (وتلك التي تستهلك القدر الأعظم من ناتجها) صغيراً، فلا يكون هناك إلا عدد صغير من المديرين في علاقة تسلسل فيما بينهم. وينطبق الشيء عينه على المشروعات أو الأنشطة التي تكون في علاقة توازٍ - حيث يماثل عددها عادةً عدد الشركات في صناعة تتسم باحتكار القلّة Oligopolistic في ظل اقتصاد

السوق. بل إن التفضيل الشيوعي للمصانع والمشروعات الضخمة على نحو استثنائي يُقلل جداً من عدد المديرين الذين تجمعهم صلة توازٍ (ومع ذلك، فإن عدد العمال الذين يقومون بعملٍ "تنافسي" يضعهم بالتالي في علاقة توازٍ ضمن مشروعٍ من مشروعات الدولة، يكون في العادة كبيراً جداً).

وحيث إن الأعداد في معظم الترابطات المتسلسلة والمتوازية تكون صغيرة، فإن قدرة المديرين على التنظيم ترتفع في زمن يقلّ كثيراً عن ذلك الذي يتطلّبه تنظيم المجموعات الضخمة. ومع ذلك، فإن القيود على التنظيم المستقلّ في مجتمع شيوعي ـ خاصة تلك التي تُضعف من سيطرة الزعيم ـ تعني أن التواطؤ يجب ألا يكون ظاهراً وأن يكون غير رسمي وسري الطابع. ولا يمكن لمجموعة أن تخرج إلى العلن إلا بعد مرور فترة زمنية كبيرة من التواطؤ الخفي، تكون فيها تلك المجموعة قد اكتسبت من النفوذ الداخلي ما يجعلها قوة سياسية في حد ذاتها. ومن تأثيرات التقدم خفيةً أنه يُبطئ من وتيرة العمل الجماعي عمّا كان سيكون عليه الحال في ظل ظروف مغايرة. ومن الواضح أن ضخامة العدد تعوق سرية التنظيم، لذا لم تنشأ في البلدان الشيوعية التجمّعات الضخمة (مثل اتحادات العمال المستقلّة) التي كان بمقدورها إضعاف سيطرة القيادة.

وهكذا تتوافر بمرور الوقت الفرصة في المجتمعات السوفيتية الطابع للكثير من المجموعات، ولا سيما المجموعات الصغيرة من رجال الإدارة رفيعي المستوى ومديري الشركات خاصةً في مجال الصناعة، كي تتنظّم بشكل سري وغير رسمي. وبمرور المزيد من الوقت، يتنظم حتى مرؤوسو المرؤوسين. وبعد فترة يصل هذا التواطؤ السري المحدود إلى تحت، إلى مجموعات من كبار العمال في المصانع ومناجم التعدين والمزارع الجماعية ومتاجر التجزئة. وفي نهاية المطاف، يُمكن حتى للشركات واتحادات الصناعة أن تصبح

جماعات ضغط داخلية تخدم مصالح المديرين والأعضاء أكثر من خدمتها مجموع المجتمع. ومع ولوج هذه المرحلة، تكون السلطة قد انتقلت بعض الشيء لدرجة أن هذه التركيبات أو المجموعات تُصبح قادرةً أحياناً على ممارسة سلطتها علنياً بشكل أو بآخر.

التواطؤ متسلسل الترابط

طيلة فترة طويلة من الزمن لم تكن المكاسب من التواطؤ ضخمةً على الأقل بالنسبة للمديرين في حلقة الترابطات المتسلسلة. وكانت القيادة تُلاحظ ما إذا كانت تحصل على الناتج النهائي الذي ترغب في الحصول عليه، أم لا. ورغم ما كان لدى المسؤولين للوصول إلى هذه النتيجة من حافزٍ على تحميل المورّدين مسؤولية أوجه القصور، فقد حدَّت مصالح المورّدين، والمورّدين من الباطن.. إلى آخر السلسلة، من قدرتهم على تحقيق ذلك. لذا، وفيما يتعلق بالمجمّع الصناعي ـ العسكري على وجه الخصوص، لا بد أن القيادة قد تمكّنت باستمرار من جني بعض المكاسب من المعلومات التي توافرت لها من جانب المرؤوسين في إطار العلاقات التسلسلية.

ومع ذلك، على الأقل في المجالات التي كان يصعب فيها على القيادة ملاحظة النتائج النهائية (كما هو الحال بالنسبة للسلع الاستهلاكية المخصَّصة للجمهور)، فقد أساء التواطؤ الخفي بين القائمين بالإدارة إلى الأوضاع. إذ إنه على الرغم من قدرة مشروعات البيع بالتجزئة، والقائمين بتوفير الرعاية الصحية، على جني الأرباح بشكل فوري لأنهم نادراً ما خضعوا للمراقبة، فإنه لم يكن باستطاعة مورّديهم المشاركة في تلك الأرباح سوى من خلال التواطؤ مع أولئك الذين يعملون في القطاع الذي تصعب مراقبته.

وحينما كان بالإمكان تحقيق هذا الأمر سرّاً، استطاعت مشروعات البيع بالتجزئة ومورِّدو هذه المشروعات أن يربحوا من

توفير كمية أقل من السلع للمستهلكين، والاحتفاظ بالوفورات لأنفسهم. وفي النهاية، عملت بعض المصالح في قطاعات التجزئة الاستهلاكية ضد زيادة المعروض من السلع الاستهلاكية؛ إذ إنه في ظل وجود أسعار ثابتة، كان وجودُ نقصٍ في المعروض يعني زيادة تلقائية في ما يحصل عليه موظفو التجزئة من مزايا ورشاوى مقابل ما يقومون بتوزيعه من سلع. وفي مثل هذه الأحوال، كان في المجال متسع لتواطؤٍ يُحقق المنفعة المتبادلة مع المورّدين.

وبمرور الوقت، أصبح بإمكان أولئك المرتبطين بعلاقة تسلسلية ـ حتى في مجالات ذات أولوية بالنسبة للقيادة ـ أن يربحوا بواسطة التواطؤ حول مختلف أشكال سوء الاستحواذ، وذلك بالرغم من أن الخاسر من سوء الاستحواذ هذا كان هو "مالك" المجتمع، صاحب النفوذ ـ الديكتاتور أو أعضاء المكتب السياسي للحزب الشيوعي.

وبشكل عام، لم تكن المشروعات المُنتِجة والمُستعمِلة للسلع على علم دقيق بمقدار ما يورّده أحدها للآخر. وإذا ما تواطأ مديرو هذه المشروعات للاحتفاظ بالقليل منها لأنفسهم، فيكاد يكون من المستحيل على القيادة ملاحظة هذا الأمر. لذا فإن كلّ ما هو مطلوب هو تواطؤ موثوقٌ به بين الأطراف. وبمدى قُدرة المرؤوسين ذوي المناصب العالية على سبر غور ما يحدث يُمكن توسيع نطاق العمل الجماعي، إذ يمكن الاحتفاظ بالمزيد من السلع واقتسامه معهم. وكلما كانت أشكال العمل الجماعي هذه مألوفة، كلما قلّت خطورتها واتسع عدد المشاركين فيها. وفي النهاية يُصبح هذا التواطؤ هو القاعدة وتشارك فيه مشروعات بأكملها، وتصبح ثمار سوء الاستحواذ عن طريق العمل الجماعي مطلوبة لاجتذاب الموظفين نحو العمل في صناعة ما[٦].

التواطؤ في ظل علاقة توازٍ

أن الترابط المتوازي هو الذي يحقّق من خلاله رجال الإدارة بالتواطؤ السري نتائج حقيقية في المجتمعات السوفيتية الطابع. وتقدم

المعرفة قمين بزيادة القدرة الإنتاجية لصناعة بأكملها. وإذا علم زعيم الدولة مقدار الزيادة في الإنتاج التي يمكن الحصول عليها بسبب هذا التقدم الفني، لأمكن زيادة الحصص تبعاً لذلك، ولأُعيد توزيع الموارد بغية جني أكبر قدر من المكاسب. لكن ليس بوسع المجتمع، ولا المخطّطين المركزيين، الحصول على معلومات كاملة عن نوعية التحسينات التكنولوجية المتاحة في كل فترة زمنية لكل صناعة. فهم يعتمدون، بشكل أساسي، على الخبراء والمديرين في الصناعة ذاتها. ومن المصلحة الجماعية لمديري المشروعات في هذه الصناعة، ولمديري هذه الصناعة ككل، أن تقلّ تقديرات القيادة المركزية للقدرة الإنتاجية الاحتمالية لهذه التحسينات التكنولوجية عن حقيقتها.

وطالما أن الإنتاج الإضافي المطلوب تحقيقه من الموارد الإضافية التي تحت تصرّف المديرين، ليس أقصى ما يمكن الحصول عليه (ولا أحد سواهم يعلم ما هو هذا الحد الأقصى)، فإن مصلحتهم الجماعية تتمثل أيضاً في الحصول على مزيد من الموارد. لأن هذه الموارد يُمكن أيضاً استخدامها جزئياً لتحقيق أهدافهم الشخصية، لاستكمال الدخل أو الترفيه لمديري المشروعات والعاملين فيها. لذا عندما يصبح التواطؤ مألوفاً، فإن مديري المؤسسات الصناعية يتوافر لديهم الحافز، سواء منفصلين أو مرتبطين برأس هذه الصناعة، لاحتكار المعلومات الخاصة بحجم الناتج الإضافي المُتاح الحصول عليه من الموارد المخصَّصة بهدف التواطؤ ضد من هم أعلى منهم في نظام التسلسل.

التواطؤ يقضي على المزايدة التنافسية

يفقد السوق غير الرسمي، الذي يقدم المرؤوسون من خلاله الوعود أو العطاءات إلى رؤسائهم في عملية التنافس على الموارد، خاصية تحسين الكفاءة. وإذا تمكّن المرؤوسون في أي صناعة، وعلى أي مستوى، من القيام بعمل جماعي - حتى لو تم ذلك بشكل

مستتر ـ فإنهم يحققون كسباً من استخدامهم هذه القوة الجماعية للاتفاق على ألا يزايد أحدهم على الآخر. ويُمكنهم جميعاً الاتفاق على أن يعدوا بتقديم قدرٍ أقل مما يقومون بإنتاجه في مقابل الموارد المخصّصة لهم. وهكذا يبقى هناك دوماً فائض يستطيعون وضع اليد عليه واستخدامه جزئياً لأغراض رفاههم الخاص.

دليل التواطؤ: "قيود الميزانية الرخوة"

وفي النهاية، يصل انتقال السلطة إلى المستوى الأدنى وإلى الحد الذي يتحدد معه دخل المشروع وفقاً لقوته السياسية الإدارية، وليس وفقاً لإسهامه في تحقيق أهداف المكتب السياسي (للحزب الشيوعي)، أو وفقاً للعائد من مبيعات هذا المشروع. وتظهر هذه النتيجة بأكبر قدر من الوضوح في الحالات غير التقليدية، ومنها حالة المجر لبعض الوقت، حيث كان هناك اعتراف رسمي بفكرة إيجاد "نظام تسعير اشتراكي" من المفترض أن يتم نقله عن الأسواق الرأسمالية مع تحسينه. ووفقاً لهذه النظرية، فإن الموارد المُتاحة لأي من مشروعات الدولة يجب أن يقتصر على المبالغ المستلمة، والمبالغ المتوقع استلامها (أخذاً في الاعتبار القروض والتمويل من خلال حقوق الملكية)، كما هو الحال في الشركات الخاصة في اقتصادات السوق. إذ إنه عندما تكون الأسعار صحيحة، فإن عمليات الشركات التي لا يغطي دخلها نفقاتها، تخصم من إجمالي ناتج الاقتصاد الوطني.

وما كان يحدث في العادة ـ كما أشار الاقتصادي المجري البارز كورناي Janos Kornai ـ هو أنه لم تكن للموارد المتاحة لأي من الشركات علاقة سواء بالمبالغ التي تتسلمه في الحاضر أو التي تتوقع استلامها في المستقبل. وتساوت تقريباً فرص الشركات الخاسرة في الحصول على الموارد مع فرص الشركات الرابحة. ولم

يُوضع موضع التنفيذ المبدأ الذي لا غنى عنه للتسيير العقلاني للاقتصاد، وهو أن الشركات والأنشطة التي لا تغطي نفقاتها يتحتم عليها في نهاية المطاف الكفّ عن استنزاف الموارد التي تخصم من دخل المجتمع.

وقد أطلق كورناي على هذا الوضع العبثي تعبير **"قيود الميزانية الرخوة"**، وهو تعبير يلائم بشدة التصوّرات حول المراحل المتأخرة من تطور النظام الشيوعي، حتى أنه أصبح تعبيراً شهيراً في الأدبيات الاقتصادية. وتعني قيود الميزانية الرخوة أيضاً أن الأنشطة التي تحقق فائضاً ضخماً، لا يتم التوسّع فيها كما تقتضي مقتضيات العقلانية الاجتماعية.

وحتى نرى كيف تترتب نشأة قيود الميزانية الرخوة على الحجّة الواردة في هذا الفصل، وحتى نتخيل مدى كارثية ذلك على الأداء الاقتصادي، علينا ببساطة أن نعتمد فرضية مفادها أن القوة السياسية الإدارية للمشروع تتناسب طردياً مع نطاق عملياته أو مع عدد العاملين فيه. وهكذا سوف يتم تقسيم إجمالي عائدات القطاع المعني (الصناعة أو الوزارة)، أو الاقتصاد ككل، بين المشروعات وفقاً لحجمها أو لحجم عمالتها. ولن تكون هناك صلة عندئذ بين قيمة النشاط أو المشروع وبين مقدار ما يحصل عليه من موارد. إذ لن يتناسب تدحرج السلطة إلى مستوى أدنى، في حقيقة الأمر، تناسباً تاماً مع النطاق أو العمالة، لكنه سيدور تقريباً حول تلك النسب. ومن ثم يؤدي انتقال السلطة إلى المستويات الأدنى في خطط الاقتصادات السوفيتية الطابع إلى تجريد تلك الخطط حتى من الحد الأدنى من العقلانية، سواء أكان ذلك من وجهة نظر الشعب، أم من وجهة نظر الحاكم المستبدّ. وعندما يبلغ الولوج في التكلس أقصى مداه، تُصبح خسائر المجتمع من قيود الميزانية الرخوة ذات أبعاد هائلة.

وقد عثر الخبراء في المجتمعات السوفيتية الطابع على الكثير

من أنماط السلوك التي كان يُمكن ردها حتماً إلى العمل الجماعي المستتر. وقد تساءل كل من فينسود Merle Fainsod وهاو Jerry Hough عما إذا لم يكن «النمط المألوف لانتهاء المنَظِّمين بالخضوع لسيطرة المُنَظَّمين قد تطوّر في الاتحاد السوفيتي وفي الغرب على حد سواء»[٧]. ويشرح مونتياس Michael Montias على نحو مماثل عملية مشابهة جرت في المجتمع البولندي، وأسهمت إلى حد كبير في انهيار الاقتصاد البولندي في أواخر السبعينات:

«فلقد قامت "مجموعات الضغط الوزارية"، كما يُطلق عليها الآن، بالضغط بنجاح في سبيل القيام بمزيد من الاستثمارات وبالحصول على المزيد من الواردات الخارجية لصالح المشروعات الواقعة تحت إدارة هذه الوزارة، حتى بعد أن كان من الجلي أن مثل هذه الزيادات في الاستثمارات أو في الواردات سوف تكون ذات أثر سالب على الاقتصاد الوطني»[٨].

ومرة أخرى نعود إلى المجر، حيث يصف كل من ناجي Andreas Nagy[٩] وسَزالاي Erzsebet Szalai[١٠] كيف أصبح العمل الجماعي للمشروعات الضخمة قوة مسيطرة وضارة في تحديد توجهات السياسة، وفي جبهة الأداء الاقتصادي.

وفي ضوء ما سبق الإشارة إليه من تراكم للعمل الجماعي المستتر، ما كان ليصبح بمثل ما آل إليه الحال من الإضرار بإنتاجية المجتمع السوفيتي الطابع، فيما لو كان قد توافر عند كل حالة تواطؤ منفصلة، ولدى المشروعات واتحادات الصناعات، حافز مهمّ للعمل على حُسن سير المجتمع. لكن بينما يكون الحاكم المستبدّ أو المكتب السياسي الذي يقع في المركز ذا مصلحة جامعة في إنتاجية المجتمع، فإن ذلك ليس هو الحال فيما يتعلق بحالات التواطؤ المنفصلة ومنظمات المصالح الخاصة. وتكون حوافز هؤلاء بمثل انحراف مجموعات المصالح الخاصة الضيّقة في اقتصادات السوق، وتقريباً بنفس انحراف دوافع المجرم الفرد.

يُناقش الفصل السادس من هذا الكتاب كيف تؤدّي السياسات المناقضة للسوق إلى تقويض السلوك الملتزم بالقوانين وتعزيز الفساد الحكومي. إذ إنها تُنشئ أوضاعاً تكون فيها كافة الأطراف المعنية صاحبة مصلحة في التهرّب من القواعد وإخفاء هذا التهرب عن السلطات وإفساد المسؤولين المختصّين. وكما نعلم فإن معدلات الضريبة الضمنية الاستثنائية في ارتفاعها في الأنظمة السوفيتية الطابع قد انطوت على تدخلٍ مُبالغ فيه في الأسواق، الأمر الذي شجع الفساد في ظل الأنظمة الشيوعية. لكن هذه الطبيعة المناقضة للسوق في النُظُم السوفيتية الطابع لا تعكس بشكل مناسب التوجّهات التي تدفع إلى الفساد في ظل الشيوعية. وهو ما يمكن فهمه على النحو الأفضل بالرجوع إلى مجاز زعيم العصابة المستقر.

وتظهر أهمّ ملامح التشجيع على الفساد في ظل الأنظمة الشيوعية بوضوح عند مقارنة نظام جباية الضرائب المستتر هذا مع الأنماط التقليدية للسلب الأوتوقراطي على شكل "الإتاوة - السرقة". وإذ يضطر الحاكم المستبد الذي يترك الأصول المنتجة وإنتاج المجتمع بين يدي رعاياه إلى مكافحة التهرب الضريبي، فإن قدراً كبيراً من جهد الحفاظ على النظام يتولاه رعاياه. فكل من هؤلاء الرعايا ينزع إلى حماية ملكيته، مما يمكّن الحاكم المستبد التقليدي من جعل السلب والنهب بين رعاياه في أضيق الحدود، ويحد أيضاً من تعرض المسؤولين من رجاله لإغراء الرشوة.

وفي المقابل، إذا استحوذ الحاكم المستبدّ على مائة في المائة من الريع والأرباح والفوائد المتولّدة من الموارد الطبيعية والأصول المادية في دائرة حكمه، وقام أيضاً بتحديد أجور العمال بغية تعظيم الضريبة الضمنية على ناتج العمل، فلن يكون هناك تقريباً أي ملكية خاصة أو أي إنتاج يُدار إدارة خاصة. أي أنه لن تبقى هناك ملكية

يحتفظ بها الرعايا لمصلحتهم الشخصية بخلاف الأشياء الشخصية. لكن كلاً من الأصول الثابتة والمخزون السلعي في أي مشروع ذي حجم جدير بالاعتبار، إنما يعود لملكية الحاكم المستبدّ الذي يكون الشخص الوحيد صاحب الحافز التلقائي للحفاظ على هذه الملكية. وحتى يمكن تعظيم جباية الضرائب الضمنية، يتعين أن يقع الإنتاج كله تحت سيطرة الحاكم المستبد وأتباعه، وبالتالي يكون كل مدير بمثابة "جابي ضرائب" في شق مهمّ من عمله.

وبذلك يكون لدى الحاكم المستبدّ من الملكية ومن الضرائب المُجباة ما يفوق قدرة أي فرد على المراقبة والحراسة، مما يتعيّن معه أن يكون هناك من يُراقب ومن يكون رقيباً على هؤلاء المراقبين. وإذا تمت مكافأة أفضل من يُراقب وأكثر من يجمع الضرائب لصالح المركز، وجرت معاقبة من يبددون الممتلكات ويقومون بتجميع ضرائب عند مستوى متدنٍ، يكون الجميع قد وقعوا تحت دائرة المراقبة، ومُرِّر كل ما تمّ تجميعه. أي أن المراقبين وجامعي الضرائب يُراقب بعضهم بعضاً ويجمع بعضهم من بعض. ورغم أن من شأنهم جميعاً أن يربحوا من التخلّص من زعيم العصابة المستقر والاحتفاظ بما يقوم بجمعه لأنفسهم، ورغم أن هذا العمل يشكل مصلحة عامة للملايين، إلا أنه لا تتوافر لدى أي فرد المصلحة في تحمّل المخاطر الجسيمة لما قد يتخذه من خطوات نحو تحقيق هذا الخير العام.

الدخول في عُصبة ضد زعيم العصابة

ومع ذلك، فإنه في إطار المجموعات الصغيرة، يُمكن لرعايا الحاكم المستبدّ التآمر بأمان لتحقيق مصلحتهم المشتركة بعد أن يكونوا قد طوّروا ما يكفي من الثقة فيما بينهم، ويكون من مصلحتهم المشتركة الاحتفاظ بجزء مما يستحوذ عليه زعيم العصابة. وكلما وقع تحويل جزء من الإنتاج أو سرقة أشياء مملوكة للدولة أو تهاون في

العمل ضمن جماعات متآمرة صغيرة، استعصى على المركز اكتشاف هذا الأمر. فكل ما لا يمكن للحاكم المستبد رؤيته بعينيه المجردة أو الساهرة، تقتصر معرفته عنه على ما يحصل عليه من تقارير بشأنه من خلال مرؤوسيه. وسوف يحصل كل عضو في مجموعة صغيرة على نصيب معتبر من غلّة التواطؤ. وبمرور الوقت، تتفق المزيد من المجموعات الصغيرة علنياً أو ضمنياً على تقليل حجم ما يقومون به من عمل وعلى تخصيص المزيد من الموارد الواقعة تحت سيطرتهم لمنفعتهم الخاصة، والاشتراك في عملية توزيع المزيد من ملكية الدولة فيما بينهم.

هنالك بالطبع حدود لما يمكن لمجموعة صغيرة أن تأخذه من دون أن يُلاحظ هذا الأمر من خارج المجموعة. فإذا عمد المديرون إلى أخذ الكثير، فقد يُلاحظهم مرؤوسوهم. وإذا بالغ من هم في الإدارة (أ) فيما يأخذونه، فقد يعلم بهذا الأمر العاملون في الإدارة (ب). لذا فإنه إذا توافر الوقت للمدير ومرؤوسيه أو للعاملين في الإدارة (أ) والعاملين في الإدارة (ب) للوصول إلى نقطة الثقة المتبادلة في حفظ الأسرار، يُمكنهم عندئذ الاتفاق على الاحتفاظ لأنفسهم بالمزيد مما ينفقونه من سلع ومما يسيطرون عليه من أصول. وفي النهاية يكون بإمكان المشروع أو الصناعة أو المنطقة (أو حتى المجموعة العرقية أو اللغوية) الاتفاق ضمنياً إنْ لم يكن علنياً، على أن بإمكانهم، بل ينبغي لهم، أن يحتفظوا لأنفسهم بالمزيد، وبذا تتمّ استعادة قدر متعاظم من السلب الذي يقوم به زعيم العصابة المركزي.

وفي المركز هناك من يُراقب المراقبين، وهم المسؤولون رفيعو المستوى والكوادر الحزبية والشرطة والشرطة السرية، وغيرهم من "كلاب الحراسة" الذين تتركز مهمتهم في التأكد من عدم سرقة أي من ممتلكات الحاكم المستبدّ، ومن أن كل مشروع وكل صناعة ومنطقة ومجموعة عرقية أو لغوية تولِّد للمركز ضرائب ضمنية هائلة.

ولكن إذا لم يكن هناك صاحب ملكية سوى المركز، وإذا لم يكن من سلطة أحد سوى المركز المُطالبة بمتحصلات الضرائب الضمنية، فسوف يتوافر لدى الجميع، بخلاف المركز، الحافز لإغراء هؤلاء المسؤولين بالمشاركة في العديد من المؤامرات لاسترجاع قسم مما استولى عليه منهم الحاكم المستبدّ.

وإذا تمكّن المكلّفون بأعمال المراقبة من إقناع المركز بأنهم يقومون بمهماتهم في حراسة الملكية وزيادة متحصلات الضرائب الضمنية على أفضل ما يرام، فمن المرجّح عندئذ مكافأتهم. بيد أن نصيباً صغيراً من المكاسب من تحويل الإنتاج للصالح الخاص، أو من سرقة الأصول، تكون قيمته على الأرجح أعلى من الراتب الإضافي الناجم عن الترقي. ويكون الناتج الأفضل بالنسبة للمسؤول هو حصوله على الترقية، ثم أخذه نصيباً من متحصلات الضرائب الضمنية وممتلكات الدولة عبر مجال واسع من الاقتصاد الوطني. وبالطبع فإن من مصلحة المركز أن يحول دون حدوث هذا الأمر، لكنه لا يملك في الواقع أي مصدر للمعلومات حول ما يجري سوى ما يحصل عليه من خلال المسؤولين التابعين الذين من مصلحتهم جميعاً أن يكونوا جزءاً من المؤامرات. وإذا فُرضت أقصى العقوبات من جراء أضعف الشكوك، يُمكن عندئذ الحفاظ على التنافس البيروقراطي الذي لا غنى عنه للنظام لمدة أطول بعض الشيء، لذا لم تضر عمليات التطهير الستالينية بالنظام كما كان مفترضاً، بل ربما أمّنت عمله بشكل أفضل. ومع ذلك فلا مناص على المدى الطويل من التغلّب على صعوبات العمل الجماعي المستتر في عدد مطرّد من المشروعات والصناعات والمناطق والمجموعات العرقية واللغوية.

ومن بين قوانين الحركة في المجتمعات السوفيتية الطابع: عدم اقتصار الأمر على التدهور مع مرور الوقت، بل تعاظم ما ينخرها من فساد[١١]. وفي نهاية المطاف، يُصبح الشراء مستحيلاً والسرقة

مُيَسَّرة، كما يقول البعض. ويتزايد عدد ضحايا النظام ممن يصلون إلى الاقتناع بأن من يحجم عن الأخذ من ملكية الدولة يسرق في الواقع قوت أسرته، أي أن جزءاً من السكان يتولد لديهم الحدس بأنه من الصواب أن يأخذوا شيئاً لأنفسهم.

حلول المصالح الضيّقة محل المصالح الجامعة

إن زعيم العصابة المستقرّ، الذي يأخذ كل شيء فيما عدا الحد الأدنى الضروري لتعبئة جهود أسرى سطوته، يملك مصلحة جامعة في رفع إنتاجية المجتمع، لذا فهو يقوم بما يتوجب عمله كي يصبح المجتمع منتجاً وأكثر قُدرةً على تلبية احتياجاته. وفي المقابل، فإن كل المتآمرين من شِلل ومجموعات ضغط المكوَّنة من القائمين على المشروعات واتحادات الصناعات والجمعيات المحلية تحصل على قدر قليل جداً من ناتج المجتمع، مما يجعل مصلحة كل منها مصلحة ضيّقة فقط، أي أن حافزها للحفاظ على إنتاجية المجتمع يغدو ضئيلاً أو حتى معدوماً. وعندما بدأت الشيوعية بالانحدار، كان مقدّراً لها أن تنهار.

وعند أخذ الحجة الواردة في هذا الفصل وربطها بالنظرية الواردة في الفصول السابقة، فإنه يترتب عليها عددٌ إضافي من النتائج ولا سيما بالنسبة للمجتمعات التي تمر بمرحلة تحوّل. وتختلف هذه النتائج عن تلك المتولّدة عن الآراء التقليدية حول الشيوعية وحول آليات التحوّل. لذا يُمكننا مقارنة التنبؤآت المبنية على الحجّة الحالية ـ ونتائج الآراء السابقة المعروفة ـ بالحقائق المُعاشة، وهذه هي مهمة الفصل التاسع.



الفصل التاسع

التداعيات الخاصة بعملية التحوّل

إلى "اقتصاد السوق"

في بداية عمليات التحوّل إلى "اقتصاد السوق"، درج كل من أنصار العلاج بالصدمة وأنصار التحوّل التدريجي إلى تبنّي نفس المفهوم عند الحديث عن التحوّل، إذ إن التحول تغيّر من نظام تحكمه الأيديولوجية الماركسية اللينينية إلى نظام آخر تحكمه الأفكار الرأسمالية الديمقراطية. وما زال الطرفان يتفقان على أن النظام القديم كان قائماً على الاعتقاد في ملكية الدولة والتخطيط الاقتصادي الموجَّه من قِبَلِ الحزب الشيوعي. وفي المقابل، فإن النظام الذي تسعى المجتمعات المتحوّلة إلى إقامته إنما هو قائم على الاعتقاد في الملكية الخاصة وحرية الأسواق في ظل حكومة ديمقراطية. والآن وقد انهارت الشيوعية، فقد أصبح من تحصيل الحاصل أن التحوّل يتمثّل أساساً في أن نستبدل التخطيط وملكية الدولة بالإدارة الخاصة والملكية الخاصّة: أي أن خصخصة الصناعة المملوكة للدولة تمثّل لب عملية التحوّل.

وقد كان أكثر الأسئلة إثارةً للجدل، السؤال حول مدى السرعة التي ينبغي أن يحدث بها التحوّل من ملكية وإدارة الدولة إلى الملكية والإدارة الخاصة. إذ يرغب أنصار "العلاج بالصدمة" في خصخصةٍ سريعة وشاملة، بينما يرغب أنصار "التدرج" في خصخصةٍ بمعدلٍ

أبطأ تُخطط لها الحكومة بشكل متتالٍ (وتكون في بعض الأحيان جزئية فقط). وهناك معركة مستعرة بين الطرفين، فأنصار العلاج بالصدمة يحاجون بأنكَ لا تستطيع عبور حفرة في قفزتين اثنتين، بينما يدفع أنصار التدرّج بأنك لا يُمكنك أن تطلب إلى مريض أُصيب لتوه بالتهاب رئوي أن يخرج إلى رياح المنافسة الباردة ليدخل في سباق للعدو.

كذلك نشأت خلافات فكرية وسياسية كثيرة حول من ينبغي أن يصبحوا (أو كان ينبغي أن يصبحوا) الملاّك الخواص الجُدد لما كانت تملكه الدولة، وكيف ينبغي تقاسم المبالغ المستلمة من حصيلة مبيعات الأصول المملوكة للدولة. وكان هناك الكثير من القلق من أنه لا ينبغي سواء للمؤسسات الأجنبية أو للمديرين والمسؤولين رفيعي المستوى من النظام القديم الحصول على الأصول الرأسمالية القيِّمة في مشروعات الدولة الضخمة بأسعار منخفضة وغير عادلة (أو بدون ثمنٍ على الإطلاق)، وأنه ينبغي تقاسم الكمية الهائلة من رأس المال التي تمت مراكمتها في الاقتصاد الوطني من جرّاء معدلات الادخار العالية في الدول الشيوعية، بشكل عادلٍ ومنصف.

وينطوي هذا الاهتمام بالملكية والتلقّي (التقاسم) على أهمية بالغة بالنسبة للمناقشات الدائرة بين الخبراء الغربيين، وأيضاً بالنسبة للدوائر السياسية في المجتمعات قيد التحول. فيُحاجج بعض الاقتصاديين الغربيين على سبيل المثال (أو حاججوا فعلاً في وقت ما) بعدم عدالة إعطاء مشروعات الدولة للعاملين فيها. وقد أرجعوا السبب جزئياً إلى أن العاملين في صناعات كثيفة رأس المال سوف يحصلون بشكل عشوائي على ثروة تفوق ما يحصل عليه العاملون في صناعات كثيفة العمالة. بينما صاغ اقتصاديون آخرون خُططاً متعددة لخصخصة واسعة النطاق. ومن المعروف أن الأنظمة السوفيتية الطابع اتسمت بمعدلات استثمار عالية بصورة استثنائية، وأنها راكمت

كميات هائلة من الأصول الرأسمالية، لذا فمن تحصيل الحاصل (أو هكذا كان الأمر في يوم ما) أن تكون تلك الكميات الهائلة من رأس المال موضع صراع. وفي ألمانيا، على سبيل المثال، تم إنشاء ما يُسمى Truehandanstalt، ليس فقط بغرض إدارة وبيع وتشغيل رأس المال المتراكم لدى جمهورية ألمانيا الديمقراطية، ولكن أيضاً للاحتفاظ بعائد مبيعات وإدارة تلك الأصول ليكون بمثابة وقفية لصالح شعب ألمانيا الشرقية سابقاً.

هكذا نظر كل من القائلين بالتدرّج وأنصار العلاج بالصدمة إلى عملية التحوّل على أنها استبدال نظام تحكمه أيديولوجية معيّنة بنظام آخر تحكمه أفكار أخرى. ونظر كلاهما إلى خصخصة المشروعات المملوكة للدولة بوصفها لب العملية. ويظل السؤال الأساسي موضع الجدال هو مدى سرعة تغيير مشروعات الدولة القائمة من إدارة حكومية إلى إدارة خاصة من خلال عمليات الخصخصة. هناك بالطبع بعض الصحة في هذا التصور التقليدي، وأن التساؤل حول مدى سرعة القيام بالخصخصة تساؤل جدير بالاعتبار. لكن إدارة هذا السجال إلى حد كبير من خلال الاستعارات التي لا يمكنها بأي حال أن ترشدنا إلى الخيارات التفضيلية التي ينبغي اتخاذها تثير الارتباك. ومن شأن الآراء المألوفة أن تتركنا في حيرة من أمرنا حيال بعض أهم الأمور التي تجري في المجتمعات المتحوّلة من الاقتصاد المخطط تخطيطاً مركزياً إلى اقتصاد السوق.

ولقد اشتعل التضخم خلال السنوات الأخيرة من حكم الأنظمة الشيوعية، وخاصة خلال مرحلة التحوّل. ولا تدعو الأيديولوجية الماركسية اللينينية ولا الأيديولوجية الليبرالية الديمقراطية إلى معدلات تضخم مرتفعة أو تتغاضى عنها. وما من نظرية اقتصادية تشير إلى أن عمليات الخصخصة تسبب التضخّم، سواء جاءت هذه الخصخصة سريعة أم بطيئة. وسواء أكانت المشروعات تحت السيطرة الخاصة أم

السيطرة العامة، يُمثِّل ارتفاع معدلات التضخم إشكالاً أساسياً. فلماذا إذن اتسمت معظم التحولات، وأحياناً السنوات السابقة مباشرةً لها (حكم غورباتشوف مثلاً)، بمعدلات تضخم سريع؟

لا يقودنا الرأي المألوف حول اقتصادات التحوّل، ولا الخلاف الأساسي حول أسلوب إدارتها، إلى توقع نفس معدلات التضخم السريع التي حدثت في كثير من الدول في مرحلة ما بعد الشيوعية. وتتفق كافة مدارس الفكر الاقتصادي الكلي على أنه في حالة وجود عجز في ميزانية الدولة، ويشكّل نسبة مهمّة من الناتج المحلي الإجمالي لبلد ما ـ ويُصار إلى تمويله عن طريق طبع نقود جديدة ـ فإن التضخم واقع لا محالة. ويتفق معظم المراقبين على وجود عجز ضخم في ميزانية معظم المجتمعات المتحوِّلة يتم تمويله بطباعة النقود. ولا تبرّر الأيديولوجيات القديمة أو الجديدة هذا العجز أو تؤهّل الشعب لتوقعه، كما لا يمكن للخصخصة أو عدمها أن تفسِّر هذا العجز. فلماذا إذن تجلب الكثير من المجتمعات المتحوّلة لعنة التضخم على نفسها من خلال العجز الهائل في موازنة الدولة؟

تداعي وانهيار النظام الضريبي

إن العجز الضخم في موازنات الدول ذات الاقتصاد المتحوّل هو الأمر المتوقع من تآكل نظام ضريبي متكلّس. وقد رأينا كيف أن المجتمعات السوفيتية الطابع لم يكن لديها سوى النزر اليسير من الضرائب على الدخل أو الضرائب العلنية الأخرى المفروضة على الأفراد. لكنها عوضاً عن ذلك كانت لديها معدلات مرتفعة من الضرائب الضمنية التي كان يتمّ تحصيلها بتحديد الأجور والأسعار عند المستويات التي من شأنها توليد فوائض ضخمة في المشروعات الصناعية المملوكة للدولة. وقد كان الحاكم المستبدّ يضع يده على هذه الفوائض.

وبمرور الوقت، تقاسمت مجموعات المديرين والبيروقراطيين وحتى العمال، بشكل مستتر، السيطرة على مشروعات الدولة التي كانت المصدر الرئيسي لعائدات الضرائب، بل كثيراً ما انتهى بها الأمر إلى أن تكون صاحبة السيطرة الأساسية. وقد تضاءلت هذه العائدات عبر الزمن. وما كان دخلاً بالنسبة للمركز صار تكلفة. فقد احتفظ به المشروع وإدارته وعمّاله وموزّدوه، أو تم تبديده ببساطة عبر انعدام الكفاءة، وأحياناً أخرى من خلال سرقته بالمعنى الحرفي للكلمة. وكلما أصبح المركز أفقر وأضعف، تعيّن عليه أيضاً أن يحسب حساباً للرأي العام، مما يجعل من الصعوبة بمكان تقييد الاستهلاك والمعاشات والخدمات الاجتماعية حتى خلال الأوقات الصعبة.

وفي السنوات المتأخرة من حكم الشيوعية، اضطرت بعض الدول السوفيتية الطابع للاقتراض من الخارج، لكن قدرتها على السداد كانت محدودة إلى الحد الذي سرعان ما بلغت معه هذه الدول أقصى حدود القدرة على الاقتراض، أو تخلّفت حتى عن سداد ديونها. وبمجيء عهد غورباتشوف، عجز المركز صراحةً عن دفع المستحق عليه من دون أن يطبع الكثير من النقود الجديدة. وفي أيام الاتحاد السوفيتي الأخيرة، لم يتم تحويل أي موارد إلى الحكومة السوفيتية. والنُظُم التي كانت تقتطع، في زمن ستالين، نسباً مئوية عالية بصورة استثنائية من الناتج القومي لأغراض الإنفاق العام، لم تعد قادرة على تمويل الخدمات الأساسية للحكومة. وفي اعتقادي، إن المصدر الأهمّ لانهيار الشيوعية هو الإفلاس المالي للحكومات الشيوعية.

ومع انهيار الشيوعية والدخول في العملية الديمقراطية، خسر المركز المزيد من سلطاته. وبمجيء الديمقراطية أصبحت الإدارة والعمال في مشروعات الدولة الكبيرة المجموعات الأساسية المنظّمة للقيام بالعمل الجماعي، ولم يعودوا بحاجة إلى العمل خفيةً. ولم يعد من المتوقع من أقوى جماعات الضغط وجماعات المنتجين في

المجتمعات الجديدة التصرّف كجامعي ضرائب للمركز الجديد. بل إنهم على النقيض من ذلك أرادوا الحصول على دعم وحصلوا عليه بالفعل. وهكذا ضاع المصدر الرئيسي لعائدات الضرائب ليحلّ محله مُطالبون جُدد بالدعم من أصحاب النفوذ. وبما أن النظام الضريبي كان قد قضى نحبه، وأصبح المصدر الأساسي للدعم هو الأموال الجديدة التي يصدرها النظام المصرفي، فقد كانت النتيجة بالضرورة المزيد من الارتفاع في معدلات التضخم في معظم الدول الشيوعية السابقة.

لا خصخصة واسعة النطاق ما لم تُحصد فوائدها من الداخل

إذا كانت الإدارة الخاصة وحوافز السوق ترفع من إنتاجية المشروعات كثيراً عما كان عليه الحال في ظل إدارة الدولة والتخطيط الاقتصادي المركزي، فمن المتوقع أن يرغب مديرو مشروعات الدولة والعاملون فيها ـ الذين يستحقون بمقتضى ذلك عائدات من تلك المشروعات ـ في خصخصة فورية لهذه المشروعات. ذلك أنه لو ارتفعت إنتاجية المشروع، سيكبر حجم الفائض الذي يمكن من خلاله الحصول على مكافآت لأنفسهم. وبالفعل يحدث في بعض مشروعات الدولة الكبيرة أن ترغب الإدارة والعمال في خصخصة سريعة.

ولكن عادةً ما نشهد أن خصخصة الكثير من مشروعات الدولة الكبيرة، وبرامج الإصلاح الاقتصادي بصفة عامة، تلقى معارضة شديدة ومثيرة للدهشة. وفي أغلب الأحوال، لا يتحقّق من الخصخصة واسعة النطاق (كتلك التي جرت في روسيا) إلاّ ما تؤول بمقتضاه الشركات أساساً إلى من هم في داخلها ولا سيما الإدارة القائمة، ويبقى نفس المديرين في مواقعهم كما كان الحال في السابق. ورغم أن التأكيد المألوف في الكثير من الدول الشيوعية السابقة من أن «لا شيء يتغيّر بخصخصة المشروعات الكبيرة»، ينطوي على قدر كبير من المبالغة، إلا أنه يلمس حقيقة أساسية. إذ إنه في نهاية الحقبة الشيوعية، أصبحت المشروعات الكبيرة جزئياً

أقوى سياسياً من أن تخضع كثيراً لسيطرة المركز، وبقيت في معظم الأحيان من القوة بحيث إنه حتى لو تمّت الخصخصة لما غيّرت شيئاً تقريباً، ما لم تكن إدارة المشروعات راغبة في ذلك التغيير.

وفي روسيا، على سبيل المثال، كانت الكثير من المشروعات المملوكة للدولة قد جمعت قوتها للضغط في إطار الاتحاد المدني Civic Union الذي كان معارضاً في الأساس للإصلاح الاقتصادي. وعندما جرت الخصخصة الواسعة النطاق بالفعل لم تحدث إلاّ على الأساس الذي منح معظم الملكية في المشروعات المخصخصة إلى إدارتها القائمة وعمّالها الحاليين. وقد كان من يتم توظيفهم من قِبَلِ مشروعات الدولة الكبيرة عبر العالم الشيوعي السابق كله في العادة من بين أكثر العناصر محافظةً. وعادةً ما تُفسَّر هذه المعارضة للخصخصة على أُسس أيديولوجية، ومن المفترض أن الأيديولوجية وثيقة الصلة بهذا الأمر فعلاً. لكن من حقنا أن نبدي الحيرة: فلو كان من شأن الإدارة الخاصة وحوافز السوق أن تُحسِّن من أحوال المرتبطين بمشروعات الدولة الكبيرة، فلماذا يقودون المعارضة لها إذن؟

في كثير من الحالات، لا تحسّن الإصلاحات الاقتصادية الموجَّهة نحو اقتصاد السوق من حال المرتبطين بمشروعات الدولة الكبيرة على الأقل خلال فترة من الزمن هي من القصر بما لا يكفي لاكتساب ثقتهم. وعندما نفكّر في عملية التكلّس التي وصفناها في الفصل الثامن، فإننا سرعان ما ندرك السبب. فبالرغم من أنه كان هناك بعض الأساس المعزِّز للإنتاجية لمعظم الاستثمارات في المرحلة الستالينية المبكرة في المجتمعات السوفيتية الطابع (أساساً بسبب المصلحة الجامعة للحاكم المستبد)، لم يعد ذلك صحيحاً بالنسبة لسنوات التكلّس التي سبقت سقوط الشيوعية مباشرةً. ففي فترة الشيخوخة هذه، اعتمد تنظيم الإنتاج وتخصيص الاستثمار على السلطة البيروقراطية والسياسية الداخلية لمختلف المشروعات، أكثر

منه على الإنتاجيات النسبية. ولم يكن من الممكن توجيه الاستثمار إلى أكثر الاستخدامات إنتاجيةً، بالنظر إلى "قيود الميزانية الرخوة" الناجمة عن التكلّس الحادث في بنية النظام.

الجثة الهامدة للشيوعية

حتى مجال ونطاق الأنشطة داخل المشروع أصبح يتسم بلاعقلانية جسيمة. ففي بولندا على سبيل المثال، كانت أكبر مزرعة خنازير في البلاد جزءاً من مشروع مملوك للدولة لإنتاج الصلب. وعلى امتداد العالم الشيوعي قامت المشروعات بتجميع أنشطة ندر وجودها مجتمعةً في اقتصادات السوق. لقد كانت المشروعات والمصانع دائماً أضخم كثيراً في المجتمعات السوفيتية الطابع من معظم المصانع المماثلة الناجحة في اختبار السوق في الاقتصادات الغربية. وكان السبب الرئيسي، أنه مع تحديد النظام للكثير من الأسعار والرواتب وتخصيصه لمُدخلات رئيسية، لا يمكن للمشروعات التعويل على شراء احتياجاتها. لذا يصبح بالإمكان أن يقيم مصنعٌ للصلب مزرعةً للخنازير بغرض توفير اللحوم لعماله، أو تُنشئ شركة للبناء بيوتاً لمديريها وعمالها. ولم يتح لشركات الدولة الضخمة، في سنوات تدهور المجتمعات السوفيتية الطابع، لا التنوّع الكافي في المنتجات ولا نطاق الإنتاج الذي يحقق الكفاءة. فقد كان التصوّر الحاكم في معظم المشروعات وتقسيم العمل فيما بينها خاطئ من أساسه.

وانطوت الاستثمارات في معظم هذه المشروعات عادةً على تكنولوجيات متقادمة، كما كان توجيهها خاطئاً. الحاصل في أكثر اقتصادات السوق ازدهاراً أنه يتم تجديد معظم الآلات أو تخريدها بعد أقل من خمس سنوات. لذا لم يكن من المقدَّر للكثير من الاستثمارات في الدول السوفيتية الطابع قبل عام ١٩٨٩ أو ١٩٩١ أن يكون اقتصادياً، حتى لو جرى توجيهه التوجيه الأمثل، وكان مصدره

أحدث صناعة غربية. وعندما تشمل الاستثمارات تكنولوجيات قديمة، ويتمّ تخصيصها وفقاً لآليات اجتماعية لاعقلانية، فإن قيمتها، خاصةً بعد عامين، يحدّدها في العادة الطلب على الحديد الخردة. لذا فلا قيمة اليوم للكثير من الاستثمارات في الاقتصادات السوفيتية الطابع.

وتظهر فداحة لاعقلانية التخصيص المتأخر للموارد بوضوح من دراسة معروفة جيداً عن ألمانيا الشرقية من إعداد الأستاذ أكرلوف George Akerlof وآخرون، استخدموا فيها مصدراً فريداً للمعلومات استطاعوا من خلاله تحديد قيمة منتجات متنوعة قامت بتصديرها التجمّعات الصناعية الألمانية الشرقية، وحساب القيمة بالعملة الغربية للمُدخلات المستخدمة في إنتاج هذه الصادرات، ووجدوا أن ٨٪ فقط من العمال الألمان الشرقيين أنتجوا سلعاً، قيمتُها في الأسواق الدولية تغطي بالكاد تكاليف إنتاج هذه السلع[١]. وإذا كان هناك عاملٌ واحد فقط من بين كل اثني عشر عاملاً ينخرط في إنتاجٍ قابلٍ للاستمرار ويتسم بالكفاءة اجتماعياً في ألمانيا الشرقية، التي كانت أحد أكثر الاقتصادات الشيوعية ازدهاراً، فمن غير المتوقع أن تكون الأحوال في الاقتصادات السوفيتية الطابع الأخرى أفضل كثيراً.

وهكذا، فإن تخصيصاً عقلانياً للموارد لا يجمعه الكثير من السمات بعمليات التخصيص للموارد التي سبقت انهيار الشيوعية. وقد قدّرت أستاذة اقتصاديات التنمية آن كروغر Anne Krueger أن ما بين ٨٠٪ و٩٠٪ من عوامل الإنتاج في كوريا الجنوبية استخُدِمَت في السبعينات لأغراض تختلف عن تلك التي استخُدمت لأجلها عام ١٩٦٠[٢]. وعليه، يمكن مقارنة عملية التحول من الشيوعية إلى اقتصاد السوق بعملية التغيير التي مرَّت بها كوريا الجنوبية: من دولة نامية إلى دولة حديثة التصنيع.

كذلك كانت أساليب تنظيم العمال وعادات العمل في المشروع السوفيتي النمطي الناضج غير اقتصادية. لذا ترفض العديد من

الشركات متعددة الجنسية والشركات الجديدة العاملة في المجتمعات المتحوّلة أن تعيّن من المحليين من يملك خبرةً في تلك الصناعة. وقد قرأت ذات مرة رواية في جريدة **الواشنطن بوست** عن سلسلة فنادق تعمل في الاتحاد السوفيتي السابق، رفضت تعيين عاملين من ذوي الخبرة في القطاع الفندقي السوفيتي. تصوّرت آنذاك أن هذه القصة فريدة من نوعها، فحكيتها لآخرين لدلالتها، لكن تتواتر على سمعي سياسات مماثلة اتبعتها شركات غربية أخرى تعمل في الاتحاد السوفيتي السابق. ثم سرعان ما علمت عن سيدة أعمال بولندية تملك سلسلة ناجحة لمحلات الأزياء النسائية، أنها ترفض تعيين أي ممن سبق لهم العمل في صناعة الأزياء الحكومية البولندية، وكذلك عن رجل أعمال أنشأ شركة طيران روسية خاصة يرفض تعيين أي من العاملين السابقين في شركة **إيروفلوت** ضمن طواقمه[٣].

وهناك سبب وراء رفض إدارة وعمّال الكثير من الشركات الحكومية الكبيرة لفكرة الخصخصة وسائر الإصلاحات الاقتصادية. فقد بلغ التكلّس على الطريقة السوفيتية بهذه المشروعات حدّاً أصبحت معه غير قابلة للبقاء ضمن سوق تنافسية ولا يمكن الاحتفاظ بها في إطار اقتصاد عقلاني.

التصوّرات الخاطئة عن الخصخصة

ومثلما أن الستالينية لم تكن أيديولوجية بصدد أكثر سبل التنظيم الاقتصادي تحقيقاً لمصلحة المجتمع بقدر ما كانت نظاماً يتعلق بجمع الضرائب الضمنية، كذلك فإن النقاش حول سرعة الخصخصة يركّز على الأمور السطحية أكثر من تركيزه على الحقيقة الأعمق. فليست القضية الأساسية ما إذا كان من الأفضل لأصول معيّنة أن تخضع لإدارة عامة أم خاصة؛ ففي الغالب، إنه لمن دواعي سعادة معظم معارضي الإصلاح في المشروعات الحكومية العمل في مشروعات خاصة رابحة، وقد قام بعضهم بهذا التحوّل على وجه التحديد.

وتنشأ القضية الأعمق من تضارب المصالح بين من هم في مشروعات جديدة منتجة اجتماعياً، وأولئك الذين تركتهم حوادث التاريخ في العديد من المشروعات الحكومية التي لا حياة لها من دون دعم باقي أفراد المجتمع. ولا تكمن الأهمية الأكبر في الوضعية الحكومية أو الخاصة للمشروع، وإنما في الدعم سواء بالنسبة للكفاءة الاقتصادية أو بالنسبة إلى مصلحة متلقي الدعم. وفي الكثير من الأحوال إنْ لم يكن في غالبيتها، ليس المهم سرعة الخصخصة بل المهم هو سرعة التصفية.

ومن المحتمل جداً وجود علاقة غير مباشرة بين الخصخصة والتصفية: فالدعم يكون على الأرجح أقلّ ظهوراً في اقتصاد مخطّط عنه في اقتصاد سوق؛ إذ لن يستمر أصحاب الملكية الخاصة في نشاط لا يحقق سوى الخسائر ما لم يكونوا يحصلون على دعم. لكن ليس من شأن اقتصاد مخطّط يتسم بالعقلانية ـ على غرار أسواق تنافسية مفتوحة ـ المضي قُدماً في الكثير من مشروعات الدولة التي تمّ الحفاظ عليها في سنوات التكلّس الأخيرة للشيوعية. لذا، فإن لب الموضوع ليس هو قضية الإدارة الخاصة مقابل الإدارة العامة، بل هو الصراع بين القطاعات الطفيلية والقطاعات المنتجة.

التناقضات الداخلية

من سوء الطالع بالنسبة للمجتمعات المتحوّلة أن مشروعات الدولة الكبيرة (أو التي تمّت خصخصتها مؤخراً)، والكثير منها غير اقتصادي، هي التي تملك القدرة التنظيمية للقيام بعمل جماعي. فبينما خرجت الدول التوتاليتارية المهزومة في الحرب العالمية الثانية من دون تنظيمات للعمل الجماعي إلى حد بعيد، فإن الدول التي كانت واقعة تحت السيطرة الشيوعية خرجت بنوع أقسى بما لا يُقاس من "المرض البريطاني". فقد تسلموا إرثاً من عددٍ مُعتبر من

"جماعات الضغط" الداخلية التي أفرزتها الحكومات، واستمرت غالباً في الحصول على دعم منها. وجماعات الضغط هذه تُمثّل مشروعات حكومية كبيرة (إذ لا تملك المشروعات الصغيرة السلطة التي تملكها جماعات الضغط أو اتحادات المنتجين).

وتنشأ المشكلة الحقيقية من نسبة مشروعات الدولة الكبيرة التي هي غير اقتصادية تحت أي إدارة، خاصةً كانت أم عامة. فمديرو وعمال الشركات العامة التي تتمتع بالتنافسية في اقتصاد سوق مفتوح ليس لديهم أي دافع لمقاومة الخصخصة. ورغم أنهم هم أيضاً سوف يستغلّون قدرتهم على العمل الجماعي لمصلحتهم الخاصة، فإنه لن يكون أثر هذه القدرة ضارّاً. ويتمثّل الإشكال في الارتفاع المُخبِط في نسبة تنظيمات العمل الجماعي في البلدان الخارجة حديثاً من الشيوعية، والتعارض الأصيل لمصالحها مع اعتبارات الكفاءة الاقتصادية. ومن دواعي السخرية، أن كارل ماركس هو الذي صكّ التعبير المناسب لهذا الأمر: بسبب القُدرة الفائقة على العمل الجماعي للمشروعات غير الاقتصادية، ثمة "تناقض داخلي" يعتور المجتمعات المتحوّلة من الشيوعية إلى الديمقراطية.

الاستثناء الذي يُثبت القاعدة

رغم اختلاف وكثرة أنواع الدلائل التي يُمكنها أن تدعم الحجّة السابقة، فقد يثور الشك حولها نتيجة الغياب الواضح لاختبار هذه الحجّة عبر مختلف الدول الشيوعية. ولقد أمكن في إطار كتابنا **صعود الأمم وانهيارها** مقارنة خبرة دول كثيرة مختلفة (بل وحتى ولايات مختلفة من الولايات المتحدة) كانت جميعها اقتصادات سوق. فقد كان النظام في بريطانيا والأجزاء الأقدم من شمال شرق الولايات المتحدة مماثلاً تقريباً لذلك الموجود في ألمانيا الغربية واليابان والولايات الأحدث في الغرب والجنوب من الولايات المتحدة. ومن هنا، أمكن فهم العلاقة بين الاختلافات في حجم

منظمات العمل الجماعي ذات الأساس الضيّق وبين النتائج الاقتصادية بشكل أسهل. فهل كانت هنالك اختلافات مشابهة في الخبرة بين الدول الشيوعية؟

يبدو أن الإجابة هي بالإيجاب، ونحن نتذكر أن المجموعات الصغيرة خاصة على مستويات البيروقراطية الحزبية (النومنكلاتورا) يُمكنها بمضي الزمن الانخراط في عمل جماعي مستتر حتى في ظل حكم شيوعي استبدادي. إن لدى كل مجموعة من المجموعات الصغيرة مصلحة ضيّقة تتناقض مع المصلحة الجامعة للحاكم المستبدّ. لذا كانت لديها الدافع لتقويض الكفاءة الاقتصادية ومقاومة الإصلاحات ذات التوجّه نحو اقتصاد السوق والتي تزيد من درجة التنافسية. وكما يظهر من عمل يان وينيتسكي Jan Winiecki[٤]، فقد حالت هذه المقاومة دون تبنّي إصلاحات فعّالة ذات توجّه جاد نحو حرية الأسواق في كل الاقتصادات السوفيتية الطابع في أوروبا، وعزّزت من موقع حلقات جهاز البيروقراطية الحزبية بمرور الوقت ومكّنتها من سد الطريق على الإصلاحات التي من شأنها تعريض "أرباحهم التواطؤية" للتنافس المفتوح.

وقد مرت دولة شيوعية واحدة بتجربة القضاء على عمليات التواطؤ من أجل العمل الجماعي التي كانت مُرادفة لعملية التدمير التنظيمي في كل من ألمانيا واليابان. وكانت هذه الدولة هي الصين أثناء الثورة الثقافية. وأياً كانت الأسباب، فقد بدأ ماو ثورة ضد مرؤوسيه من المستويات العليا والمتوسطة، أي كبار الموظفين الحمر. وقد قضى تماماً على المسؤولين والمديرين الذين طالما اعتمد عليهم اقتصاده، ولم يستثنِ من ذلك سوى العسكريين. وكانت النتيجة الفورية لذلك حالة من عدم الاستقرار الحاد والفوضى الإدارية، وكان الأداء الاقتصادي للاقتصاد الصيني خلال الثورة الثقافية أسوأ كثيراً من نظيره في دول شيوعية أخرى. لكن كان من

النتائج الطويلة المدى أنه عندما توفي الرئيس ماو، لم يكن هنالك مثل ذلك العدد الكبير من "شلل" المديرين المتمترسين في مواقعهم، كما كان الحال في الاتحاد السوفيتي والدول الشيوعية الأوروبية.

لذا فعندما هزم دنغ شياو بنغ(*)، وباقي رفاقه من البراغماتيين، أرملة ماو وسائر أعضاء ما سُمي بـ "عصابة الأربعة" عقب وفاة ماو بقليل، كان عدد الصناعات والمشروعات وشلل المسؤولين التي يُمكن لتأثيرهم كجماعة ضغط داخلية تهديد إصلاحات دنغ ذات التوجه نحو اقتصاد السوق محدوداً. ومن المفترض أيضاً أن دنغ قد حصل على الدعم، لأن الجميع كان سعيداً بأن يرى نهاية للفوضى. وقد تمت الغلبة للمصلحة الجامعة لدنغ، الحاكم المستبد البراغماتي الجديد، إلى حد كبير بسبب تدمير الثورة الثقافية للمصالح الضيقة المتمكّنة والحريصة على استمرار الوضع القائم.

وقد تأتى لدنغ أن يُحقق ما عجز غورباتشوف وسائر المصلحين الأوروبيين الشيوعيين عن تحقيقه: الانتصار على العدد الذي لا يُحصى من الشلل المنخرطة في عمل جماعي مستتر وجماعات الضغط الداخلية الأخرى، ووضع نصيب الأسد من الاقتصاد الصيني الفقير آنذاك ـ وهو الزراعة ـ فوراً تحت نظام سوقٍ يتبنّى المبادرة الفردية. وتوالت إثر ذلك الإصلاحات ذات التوجه نحو اقتصاد السوق. وكانت النتيجة كما نعلم نمواً اقتصادياً سريعاً، إذ نما الناتج في معظم الأحيان بمعدل ١٠٪ أو أكثر سنوياً. وهذا الفارق الملموس بين الصين والدول الأوروبية التي كانت شيوعية، لكنها لم تجرب الثورة الثقافية، يتسق تماماً مع الحجّة المُساقة هنا.

التضاد بين ما بعد الفاشية وما بعد الشيوعية

والآن فلنقارن السنوات اللاحقة مباشرة لتحوّل ألمانيا واليابان

(*) الزعيم الصيني الذي خلف ماوتسي تونغ في رئاسة الصين (المراجع).

إلى حكومات ديمقراطية مستقلة، في أعقاب الحرب العالمية الثانية، مع تلك السنوات التي حلّت فيها حكومات ديمقراطية أو حكومات جديدة محل الأنظمة الشيوعية، مع أنني لن أندهش إذا ما حقّقت بعض الدول الشيوعية السابقة أداءً اقتصادياً جيداً خلال السنوات المقبلة، إلا أنه من الواضح بالفعل أن المعجزات الاقتصادية صعبة التحقيق. وبينما فُوجئ الشعب في ألمانيا الغربية واليابان مفاجئة سارة بنجاحاته الاقتصادية، فقد خاب أمل شعوب معظم الدول الشيوعية السابقة في ثمار الحرية.

كانت الاقتصادات السوفيتية الطابع تُعاني من نقص الكفاءة، حتى إنه كان من المفترض بها سهولة التفوّق على مستوى أدائها السابق، لكن بعض تلك البلدان وجد صعوبةً حتى في الاحتفاظ بمستوى الناتج الذي كان يتحقق في ظل الشيوعية. ورغم أن هذه مشكلة من مشكلات التحوّل دون شك، فإن من حق شعوب الدول الشيوعية السابقة أن تتساءل عن السبب في كون التحوّل مؤلماً على هذا النحو، وعن سبب استغراقه كل هذا الوقت.

وربما يُمكن الحصول على نظرة ثاقبة أفضل حول التضاد بين الخبرة اللاحقة على الفاشية والخبرة اللاحقة على الشيوعية، من خلال دراسة تجربتهما السياسية شديدة الاختلاف. إن هناك أقليات صغيرة جداً في ألمانيا واليابان، تتكوّن في أساسها من الهمج والمهاويس حليقي الرؤوس، يدعون إلى العودة إلى نمط الديكتاتوريات التي حكمت هذين البلدين خلال الحرب العالمية الثانية، وهي تحظى بتغطية إعلامية كبيرة. لكن هامشيتها الكبيرة والازدراء الذي يكنّه لها مواطنوها يظهران في الانتخابات عندما لا تحصل هذه المجموعات على أي دعم انتخابي، هذا إذا نجحت في دخول حلبة الاقتراع أصلاً.

وعلى النقيض من ذلك، حصلت بعض الأحزاب الشيوعية

السابقة في عدد من الدول التي خضعت لسيطرة الشيوعية على أصوات في الانتخابات تزيد على ما حصل عليه أي حزب آخر. وقد استلمت بعض الأحزاب الشيوعية، تحت هذا المسمى أو ذاك، مقاليد الحكم من جديد من خلال انتخابات حرة. ورغم الاختلاف الكبير الذي شهده تفكير هذه الأحزاب عما كان عليه الحال أيام الشيوعية، فإن استعادتها للحكم يُعدّ تطوراً لافتاً للنظر. ويتجلّى إحباط الناخبين في روسيا على الأقل، في الدعم الاستثنائي لزعماء سياسيين فاشيين في حقيقة الأمر. فلماذا حدث ذلك في الوقت الذي تعجز فيه الأحزاب النازية أو أحزاب من النمط التوجوي(*) عن الحصول على دعم يُعتدّ به في ألمانيا أو اليابان؟

في رأيي، إن السبب الأوحد والأهم هو أن الحكومات الديمقراطية لمجتمعي ألمانيا الغربية واليابان كانت تعمل بشكل أفضل كثيراً في السنوات الأولى ما بعد الحرب مقارنة بعمل غالبية حكومات الدول الشيوعية السابقة في السنوات التي أعقبت مباشرةً سقوط الشيوعية. وبطبيعة الحال، لم يكن الألمان أو اليابانيون حريصين على العودة إلى نوع الحكم الذي ساد خلال سنوات الحرب العالمية الثانية والسنوات التي سبقتها مباشرة. ومن المحزن لمعظمنا، لكن يجب ألا يكون مبعثاً لدهشتنا، أن الكثيرين في الدول الشيوعية سابقاً يرون الظروف الجديدة غير مرضية حتى بالمقاييس البائسة لفترة حُكم الشيوعية.

ورغم أن جزءاً من السبب في كون الأمور سارت بشكل أفضل في دول المحور السابقة لن يظهر قبل استكمال الفصل المقبل، فإن جزءاً آخر من السبب يبدو ظاهراً من الآن. إذ لم تتح طبيعة الديكتاتوريات، التي حكمت ألمانيا واليابان أثناء الحرب العالمية

(*) نسبةً إلى هيداكي توجو (١٨٨٤ ـ ١٩٤٨)، الرأس البارز للعسكرتيريا اليابانية النافذة، ورئيس الحكومة اليابانية خلال الحرب العالمية الثانية (المُراجع).

الثانية، وما لحق بهما من هزيمة واحتلالهما من جانب الحلفاء، المجال لوجود جماعات ضغط واتحادات منتجين تعمل من أجل مصالحها الخاصة الضيّقة في السنوات المبكرة لديمقراطية "ما بعد الحرب". إذ كان الحكم أساساً للأغلبية، وبالتالي لمصالح جامعة نسبياً. ورغم ما ارتكبته هذه الأغلبيات من أخطاء، فإن طبيعتها الجامعة جعلت لديها الحافز على محاولة إدارة شؤون المجتمع وهو ما نجحت فيه إلى حد بعيد.

وعلى النقيض من ذلك، أدّى التدحرج المتكلس نزولاً بنظام "الخراج الضريبي" الذي وضعه ستالين إلى ترك الدول الشيوعية السابقة مع ميراث من المشروعات الكبيرة التي كانت مدرّبة على ممارسة الضغوط الداخلية أكثر منها على القيام بعمليات الإنتاج. ولم يكن لدى كل من هذه المؤسسات إلا مصلحة ضيقة في ازدهار المجتمع، كما لم تكن في سعيها لتحقيق مصالحها الذاتية لتُلقي بالاً إلى احتياجات المجتمع.

ولم تكن هذه المؤسسات مصدراً مباشراً للحجج المحافظة وأحياناً للحجج الداعمة للشيوعية فحسب، بل إن ممارستها دور جماعة الضغط، ومطالبتها بالحصول على الائتمان من المصارف المركزية، وفشلها في الإنتاج والمتاجرة بكفاءة، مسؤولة عن إعاقة الدول الشيوعية السابقة عن تحقيق ما كان باستطاعتها تحقيقه من إنتاجية. وقد عزّز هذا الوضع بدوره الإحباط والحنين الذي صبّ في خانة تقديم الدعم للأحزاب السياسية المحافظة، بل وللأحزاب السياسية ذات الهوية الشيوعية أو الفاشية السافرة.

ماذا تبقّى مما ينبغي عمله؟

عالجت في الأجزاء السابقة من هذا الكتاب قضايا: الاستبداد، والديمقراطية، والمساومات الكوزية، والعمل الجماعي، ومصادر

تطبيق القانون والفساد، والأداء الاقتصادي لفترة ما بعد الحرب في الغرب. وقد ركّزتُ في هذا الفصل، وكما في الفصلين السابع والثامن، على فهم حقيقة النظام الذي أنشأه ستالين وعلى أسباب تدهوره عبر الزمن، وكيف اعتدنا على تبني نظرة مغلوطة إلى مشكلة التحوّل عن الشيوعية. لكنني لم أتناول بعد كيفية العمل على ازدهار اقتصاد السوق.

تفتقر النظرية السائدة حول الأسواق إلى جزء لا غنى عنه، شأنها في ذلك شأن مقعد ذي ثلاث قوائم ينقصه واحدة منها. والسبب في نقص القائمة الثالثة النظري هو نشأة وتطور علم الاقتصاد غالباً في الاقتصادات الناجحة نسبياً. إذ بدأ هذا العلم في نفس مكان وزمان الثورة الصناعية، ونُشر مؤلَّف آدم سميث **ثروة الأمم** في بريطانيا عام ١٧٧٦، وحدث معظم ما شهد هذا العلم من إنجاز وتقدم في الاقتصادات المتطورة لبلدان أوروبا الغربية وأميركا الشمالية. لقد اتسمت كافة المجتمعات التي شهدت تطوّراً ملموساً في النظرية الاقتصادية بسمة مشتركة، وقد اعتُبرت من باب تحصيل الحاصل (أو إذا فكر فيها أحد على الإطلاق اعتُبرت من شواغل العلوم الأخرى). وتظهر قائمتا العرض والطلب وكأنهما تحملان المقعد بمفردهما، لأن دعامةً ثالثة لا غنى عنها للنظرية كانت مألوفة إلى حد أن أحداً لم يلاحظها. وبينما وُجدت هذه الدعامة في المجتمعات التي كتب عنها الاقتصاديون، فقد غابت عن المطالعات النظرية والكُتب المدرسية.

لم يكن الأمر ذا بال طالما اقتصر الاقتصاديون على محاولة تفسير أنواع المجتمعات التي شهدت ظهور الموضوع (علم الاقتصاد). لكن عندما يحوِّل الاقتصاديون أنظارهم إلى مجتمعات العالم الثالث، أو العالم الثاني المتحوّل عن الشيوعية، نجد أن القائمة الناقصة تفقد التحليل توازنه. وعندما يدرس الطالب ما كُتب

عن العالمين الثاني والثالث، حتى أرقى الأعمال المجرّدة في مجال النظرية الاقتصادية، يتولّد لديه الانطباع بأن هذا العمل هو من العمومية بمكان حتى إنه ينطبق على ما يحدث في كوكب آخر. ولا يعرف الطلبة في العالمين الثاني والثالث لماذا يدرسون كُتباً من هذا النوع وهم محاطون بالفقر، أو لماذا وضعت هذه الكتب في محيط من الثراء. وهذا هو السؤال الذي يجب أن نلتفت الآن إلى الإجابة عليه.



الفصل العاشر

أنواع الأسواق المطلوبة لتحقيق الازدهار

رغم تأكيد الكثيرين بأن جميع الاقتصادات الناجحة تكون كثيفة الاستخدام للأسواق، فلم أسمع سوى فيما ندر من يشير إلى وجود الأسواق في كل مكان من الاقتصادات الفقيرة أيضاً. يتضح هذا الأمر من المحادثات العابرة. فمن يعيشون في الاقتصادات المنخفضة الدخل يعرفون أن هناك متاجر وأياماً للسوق في القرى وأسواقاً في المدن وباعة متجولين يعرضون بضاعتهم في الطريق. وأن عدد المتاجر والباعة المتجولين في مدينة فقيرة ضخمة مثل كلكتا في الهند، لا يُحصى تقريباً. وأكبر عدد رأيته من الأسواق في مكان واحد كان في مدينة موسكو البعيدة عن الازدهار في أوائل عام ١٩٩٢، حيث كان هناك من يشتري ويبيع عند كل ناصية طريق وكل موقف للمترو.

ما من شك في أن جميع الاقتصادات المزدهرة هي اقتصادات سوق، ويعلم أولئك الذين يفهمون هذه الاقتصادات أن السوق هو أحد مصادر ازدهارها على أقل تقدير. وكما تساءلتُ في المقدمة، إذا كانت الأسواق تولِّد الازدهار، لماذا لا تؤدي الأسواق المنتشرة في طول الاقتصادات المنخفضة الدخل وعرضها إلى جعلها مزدهرة أيضاً؟[١] لماذا تندر الثروات كثيراً في تلك البلدان رغم وجود الأسواق في كل مكان؟ وكيف يُمكن لمجتمع ألا تكون لديه أسواق، لا بل واقتصادات سوق تولِّد ثروات واسعة لمواطنيه؟

هذه أسئلة جوهرية تطرحها غالبية مواطني العالم الثالث حيث الأسواق موجودة في كل مكان من قديم الزمان. وهي أسئلة مهمّة

كذلك بالنسبة للمجتمعات المتحوّلة عن الشيوعية؛ فمعظم مواطنيها غير راضين فقط بالتخلي عن الشيوعية، وإنما يريدون أيضاً نوعاً من اقتصاد السوق الذي يولِّد دخلاً يُقارب في ارتفاعه الدخل المتولِّد في الغرب. هذه هي بحق الأسئلة الأهمّ بالنسبة للناس في العالم أجمع، لأنه ما من دولة، شيوعية كانت أم رأسمالية، نامية أم متطورة، تُحقّق من الازدهار ما تستطيع تحقيقه فعلاً.

أنواع مختلفة من الأسواق

يُحاجج البعض بأن نوع السلوك الفردي الذي تتطلبه الأسواق لا يتحقق إلاّ في المجتمعات ذات الثقافة العامة المناسبة. وتؤكّد مدرسةٌ ذات نفوذ في علم الاجتماع تنتمي إلى فكر پارسنز Talcott Parsons، بأن الأسواق تفترض إجماعاً مسبقاً حول القيم الأساسية يصدر في العادة عن ديانة أو عن معتقدات جامعة.

وأجزم هنا بأن بعض أنواع الأسواق تنشأ بغض النظر عما إذا كان هناك ما يجمع المشاركين. بل أحياناً حين يشعر المشاركون بالجفاء تجاه بعضهم البعض تنشأ هذه الأسواق تلقائياً وبعضها لا يُمكن كبحه، وأنا أسميها **أسواقاً فارضة ذاتها** Self-enforcing markets؛ وعلى النقيض من ذلك، لا ينشأ بعض أنواع الأسواق الأخرى التي أُطلق عليها اسم **الأسواق المُدَبَّرة اجتماعياً** Socially contrived markets، إلا حين يُحافظ المجتمع على ترتيبات مؤسسية معيّنة. ولا توجد هذه الترتيبات المؤسّسية الخاصة على أساس متواصل إلاّ في أغنى مجتمعات العالم، لكن أبعاد أهميتها لم يفهم حتى في هذه البلدان.

الأسواق العفوية

يتجلّى الظهور العفوي للكثير من الأسواق حتى في العالم القديم. ولنتأمل في الفقرة الآتية من كتاب **التاريخ** لهيرودوتس:

«يقول أهل قرطاج أيضاً أن هناك مكاناً مأهولاً خلف أعمدة هرقل[*]. وعندما يأتي أهل قرطاج إلى هناك ويُنزلون بضاعتهم، فإنهم يصفّونها على طول الشاطئ ويرجعون ثانية إلى مراكبهم ويشعلون علامة من الدخان. وعندما يرى الأهالي الدخانَ ينزلون إلى الشاطئ ويضعون عليه الذهب ليدفعوا ثمن البضاعة، ثم ينسحبون مرة أخرى بعيداً عن البضاعة. عندئذ ينزل القرطاجيون من مراكبهم وينظرون، فإذا اعتبروا السعر المدفوع مقابل البضاعة عادلاً، أخذوه وعادوا إلى بلادهم، وإلاّ فإنهم يعودون للمكوث في مراكبهم ليقترب الأهالي بالمزيد من الذهب فوق ما جلبوه بالفعل.. وهكذا إلى أن يقتنع القرطاجيون بقبول المعروض».

ولقد مورست التجارة بين القرطاجيين وشركائهم بالرغم من أنه لم يكن هناك بطبيعة الحال ثقافة واحدة أو نظام قضائي أو حكومة لتسهيلها. بل يبدو من رواية هيرودوتس أن هذا النوع الخاص من التجارة قد مورس بكثافة تكفي للتعرّف على الإشارات، ولأن تصبح بعض الإجراءات من قبيل التقاليد. وربما كان الأطراف يتوقعون تحقيق الربح من ممارسة تجارة مماثلة في المستقبل، وهذا ما جعلهم يرون أن من مصلحتهم تلافي كل ما من شأنه أن يحول دون استمرار هذه التجارة مستقبلاً.

وهناك أمثلة أخرى كثيرة عن ثقافات مختلفة تدلّ على هذا الضرب من التجارة "الصامتة"، أو التبادل بين الأفراد الذين لا تجمعهم حكومة أو مؤسسات، وربما لا يجمعهم أيضاً الدين أو اللغة. بل إن هناك على سبيل المثال روايات عن قبائل متحاربة رتّبت أمر التجارة فيما بينها من خلال النساء على الجانبين[٢]. وهناك بعض جنود الجيوش الروسية ممن حاربوا المتمردين الشيشان باعوا هؤلاء المتمردين عتاداً حربياً روسياً. وكان هناك الكثير من التجارة في مخيمات أسرى الحرب، استُخدمت فيها السجائر مثلاً، كوسيط للتبادل.

(*) المقصود بها: مضيق جبل طارق (المُراجع).

وهناك أيضاً مكاسب تجارية يُمكن تحقيقها من خلال التجارة الصامتة، أو في ظل ظروف شبيهة بما وصفه هيرودوتس. فلم يكن القرطاجيون والأهالي ليتفقوا على قرض طويل المدى، مهما كسب طرفٌ من الاقتراض حتى بمعدلات فائدة مرتفعة، ومهما رغب الطرف الآخر في عائد مرتفع على رأس ماله. ولو كان أحد الأطراف قد رغب في شراء وثيقة تأمين ضد حادثة غير مؤاتية أو شراء شيء من الآخر حسب الطلب، لما استطاع أيضاً إتمام الصفقة في الغالب. وأنواع المعاملات المشار إليها ما كانت لتتحقق على ما نفترض لأن الأطراف لم يكن لديها النظام القانوني لفرض التعاقدات الضرورية. ومن الأفضل تنحية هذه المشكلة جانباً إلى أن نتعامل مع الأسواق التي هي تلقائية ويتعذّر كبحها معاً.

الأسواق التي يتعذّر كبحها

إن أفضل مثال على تعذّر كبح بعض الأسواق، حكاية رمزية لاثنين من مديري الشركات الحكومية في اقتصاد مخطّط: لنفترض أن المخططين أعطوا على غير دراية منهم إلى المشروع (١) من المُدخل (أ) أكثر مما يحتاج؛ وفي الوقت نفسه، فشلوا وعلى غير دراية منهم في تخصيص ما يكفيه من المُدخل (ب) ليحقق الحصة المنوط به إنتاجها. ويتصادف أن المخططين أعطوا المشروع (٢) من المُدخل (ب) أكثر مما ينبغي ومن المدخل (أ) أقلّ مما يكفيه. سوف يكون لدى مدير كلٍ من المشروعين الحافز ليؤكّد لدى السلطات العليا بأنه سيحصل على ما يكفيه من المُدخل الذي يحتاجه مشروعه أكثر من غيره، لكنه سوف يكون لديه الحافز أيضاً للقول بأن مشروعه يلزمه المزيد من كل شيء تقريباً (أي أنه يحتاج إلى ما يُطلق عليه اقتصاد السوق ببساطة: ميزانية أكبر). وحيث إن كل مدير مشروع يملك عادةً الحافز للمطالبة بأن مشروعه يحتاج إلى المزيد من المُدخلات، فلا يمكن لأي منهما أن يعول على قبول المخططين حجّته أو على

قدرتهم على إمداده بالمُدخل المطلوب في الوقت المناسب. كما لن يكون لأي منهما ما يحمله على الإفصاح لرؤسائه بأنه قد حصل على حصة ضخمة من أحد المُدخلات لا حاجة له بها.

وفي هذه الحالة، يُمكن لكل مدير أن يبيع المُدخل الفائض لديه للآخر إذا تمكّن من القيام بذلك من دون أن تلحظ السلطات الأعلى منه ذلك، الأمر الذي من شأنه أن يسدّ النقص لدى الاثنين. وإذا حرص المديران على الكتمان، فسوف تُحسّن هذه الصفقة حالهما، إذ سوف يحقق لكل منهما سيطرة على حزمة من المُدخلات ذات قيمة أعلى عند المتاجرة في المُدخل الفائض لديه مقابل الحصول على المُدخل الذي تشتد حاجته إليه. ويحسّن هذا النوع من الاتجار في العادة من أداء الاقتصاد المخطّط، حيث تزيد التجارة من الإنتاج عن طريق تصحيح القصور في تصميم الخطة أو تنفيذها.

وقد أصبحت التجارة من هذا النوع شائعة في الاتحاد السوفيتي إلى درجة أن التعبير الروسي "Tolkach"، الذي يعني مُسهّل أو مُشهّل، أصبح مألوفاً للإشارة إلى الأشخاص الذين يقومون بمقايضة المُدخلات النادرة والسلع الوسيطة. ورغم أن التجارة المستترة انتقصت من الأيديولوجية والمنطق الحاكم وقوانين الاقتصاد المخطَّط، فقد أصبحت من الانتشار بدرجة باتت معها ضرورية، لا بل حظي الكثير منها بدعم الكثير من كبار المسؤولين بدرجات مختلفة. وهكذا كثُرت الأسواق "غير القانونية" أو "شبه القانونية" وتنوّعت في الدول الشيوعية حتى لم يعد من الملائم وصفها جميعاً بالأسواق "السوداء". وقد وجد مهاجر خبير في الاقتصاد السوفيتي من خلال تجربته وبحثه أن هناك حاجة إلى ما لا يقل عن سبعة أسماء (أو ظلال من اللون الرمادي) لتمييز الدرجات المختلفة من عدم القبول الرسمي بهذه الأسواق على اختلافها[٣]. وكل هذه الأسواق المختلفة السوداء، الرمادية وشبه البيضاء، هي في تصنيفه

من النوع المتعذر كبحه. وبسبب من عدم القدرة على كبح الكثير من الأسواق، تُولِّد السياسات المناقضة للسوق دائماً ـ كما يشير الفصل السادس ـ "اقتصادات ظل" ضخمة واستشراءً للفساد الحكومي.

وكما نعلمَ فإن الأسواق المتعذر كبحها، وبعض الأسواق العفوية الأصغر حجماً ـ لكن التي لا تكون غير قانونية بالضرورة ـ تشكل القطاع غير الرسمي. ويُستخدم هذا التعبير غالباً في المناقشات التي تدور حول اقتصادات العالم الثالث. ونعلم أن الكثير من الأسواق يتعذر كبحها إلى درجة أنها تظهر بتنوُّع كبير حتى في المجتمعات الشيوعية التي تقيِّد الأسواق أكثر من غيرها، كما أن هناك عدداً أكبر من الأسواق التي يتعذر كبحها في العالم الثالث (وعدد غير قليل منها في البلدان الغربية المتطوّرة).

القطاع غير الرسمي

كان كيث هارت Keith Hart، الاقتصادي الذي عمل في إطار بعثة لمنظمة العمل الدولية، أول من حدّد وشرح مفهوم "القطاع غير الرسمي"[٤]. فالكثير من أصحاب الدخول المنخفضة في العالم الثالث يكسبون عيشهم ببيع السلع على عربات على قارعة الطريق، أو بتصليح السيارات خارج كراجات التصليح المسجَّلة، أو بتقديم خدمات متنوعة للجيران والأصدقاء، كبيع خدمة النقل داخل المدينة في عربات وميكروباصات وشاحنات وباصات تُنافس نظام النقل المملوك للدولة أو القطاع العام التابع للبلديات التي تمتلك عادةً الاحتكار القانوني لهذه الخدمات... إلخ.

وفي معظم الأحوال، فإن هذه الأنشطة المعتادة ليست قانونية تماماً. ولا يملك الأفراد في القطاع غير الرسمي في العادة القدرة على القراءة والكتابة التي يتطلّبها ملء الكثير من الاستمارات المطلوبة للحصول على التصاريح للعمل القانوني، أو أنهم لا يملكون (أو لا يرغبون في دفع) المال للرشاوى المطلوبة للحصول على تلك

التصاريح. ونظراً لأن الكثير من الأنشطة غير الرسمية تكون صغيرة الحجم ولا يكون كل صاحب مشروع صغير ظاهراً للعيان، فإنهم يتمكنون في العادة من تجنّب دفع معظم الضرائب، وهي كما نعلم مرتفعة جداً على نحو غير عادي في بلدان العالم الثالث، بحيث لو دُفعت بالكامل لجعلت النشاط غير اقتصادي.

والكثير من الإسكان في مدن العالم الثالث هو أيضاً "إسكان غير رسمي". وكما شرح الكاتب البيروفي هيرناندو ديسوتو Hernando Desoto بوضوح(٥)، غالباً ما تنظّم مجموعات من البيروفيين من ذوي الدخل المتدني (وهم عادةً من الهنود المهاجرين حديثاً من مجتمع ريفي تقليدي معيّن) غزواً جماعياً تحت جنح الظلام إلى أرض غير مراقبة وغير مستخدمة في ضواحي ليما (عاصمة بيرو)، حيث يقيمون على الفور مساكن عشوائية ومتاريس دفاعية لتعويق قوات الشرطة على إخلائهم. ويسكن الكثير من سكان المدن في أميركا اللاتينية ودول العالم الثالث الأخرى في تلك المستوطنات العشوائية غير القانونية أو غير المشرعنة بعد.

ويصعب قياس الأنشطة غير الرسمية وغير القانونية بطبيعتها. وقد قدَّر هيرناندو ديسوتو وزملاؤه أن نسبة ضخمة من النشاط الاقتصادي في مدينة ليما نشاط غير رسمي. وسواء صحّت تقديراتهم أم لم تصح، فلا شك في أن النشاط غير الرسمي في معظم دول العالم الثالث كبير الحجم، وأنه كان أيضاً كبير الحجم في الدول الشيوعية (وما زال حجمه كبيراً في ظل التحوّل)، بينما هو أقل في الديمقراطيات المتطورة، وإنْ كانت عدة دراسات تشير إلى أنه ليس هامشياً بل لعلّه في ازدياد.

لماذا توجد الأسواق في كل مكان؟

إن الدلائل على ممارسة الشعوب البدائية للتجارة، ومثال

التجارة بين المديرين الكتومين، واتساع حجم القطاع غير الرسمي في العالمين الثاني والثالث، لتظهر بما لا يدع مجالاً للشك أن الكثير من الأسواق عفوية وأنه يتعذر كبحها في الكثير من الأحيان. وعادةً ما تجري التجارة في غياب ثقافة مشتركة أو مؤسسات لتسهيلها، وغالباً في بيئات معادية للأسواق. وعندما لا تكون التجارة قانونية، يتعيّن على المشاركين إضافة علاوة إضافية إلى تكلفة التجارة إزاء احتمال القبض عليهم ومعاقبتهم. كما أنهم غير قادرين على استخدام مصادر النظام القانوني للحيلولة دون الأفعال الخاطئة من جانب طرفٍ آخر أو لوضع شروط التعاقد موضع التنفيذ.

ولا ينبغي أن نُدهش من أن قدراً كبيراً من التجارة يحدث حتى في ظل ظروف غير مؤاتية، والمكاسب من توزيع العمل والتجارة تكون في مجملها من الضخامة بحيث إن غالبية سكان العالم لا يمكنهم البقاء بدونها. ويمكن تحقيق بعض هذه المكاسب تواً في معاملات فورية. وتُحقّق الأسواق التي توجد في كل مكان الشرطين الآتيين:

١ ـ الربح من القيام بعمليات التبادل التجاري ربحٌ مُعتبر؛

٢ ـ المبادلات التجارية تنفِّذ نفسها بنفسها.

أي أنه يُمكن لكل طرف في معاملة تجارية إزالة خطر عدم قيام الطرف الآخر بواجباته وذلك عن طريق جعل طرفي المعاملة يعملان متزامنين، والقيام بالتجارة فقط بين الأسر أو المجموعات الاجتماعية الوثيقة الأخرى التي يمكن فيها للفرد المتضرر إنزال عقوبات اجتماعية عن طريق قصر التجارة على أولئك الذين تبلغ استثماراتهم حجماً كبيراً حصلوا بمقتضاه على سمعة باحترام صفقاتهم بما لا يجعلهم يربحون من النكوص عن التزاماتهم.. وهلم جراً. لذا توجد بعض الأسواق في كل مكان تقريباً حتى حينما لا يكون هناك نظام قانوني لفرض العقود، وأحياناً أيضاً عندما لا تكون التجارة مشروعة.

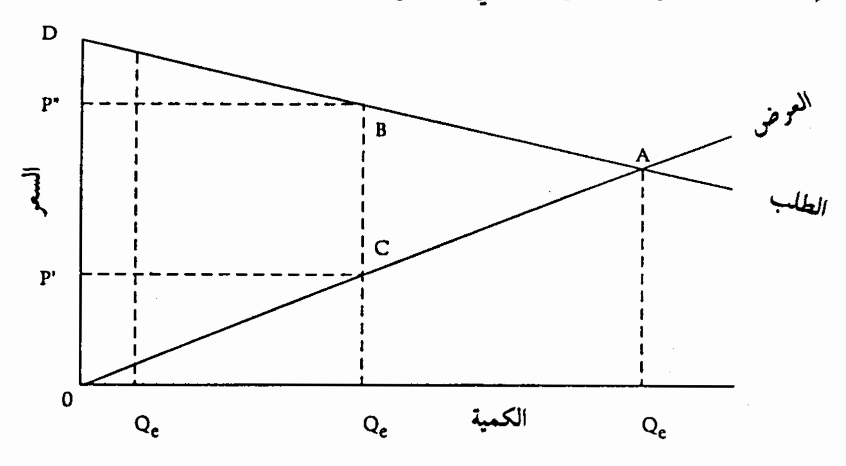
هل التدخل "الخاطئ" يجعل الأسواق عديمة الفائدة تقريباً؟

عند هذه النقطة يُمكن لبعض الناس الذين يعترفون بأن الأسواق توجد في كل مكان من العالم الاعتراض بأن المكاسب من هذه الأسواق تضيع إلى حد كبير بسبب التدخل الحكومي. إن التدخل الحكومي الخاطئ وغير المقيّد في أسواق العالم الثالث (ناهيك عن الوضع الأسوأ بعد للاقتصادات الشيوعية) يُمكن أن يجعل هذه الأسواق عديمة الفائدة تقريباً؛ ولعل هذا ما يفسر السبب في استمرار فقر الاقتصادات التي تنتشر فيها الأسواق في كل مكان ورغم أن في هذا الاعتراض بعض القيمة إلا أنه خاطئ في معظمه لسببٍ لا يحظى عادة بالانتباه نوعاً ما.

إن غالبية المكاسب في سوقٍ ما تتحقّق عادة حتى في وجود أسعار أو كميات تنحرف كثيراً عن مستويات الكفاءة. ولنفترض أنه تم تحديد سعر لتر المياه في مدينة أميركية نمطية عند مستوى عشرة دولارات، وهو سعر يتجاوز بوضوح تكلفته الحدّية المعتادة. ورغم لاعقلانية هذا السعر، فسوف يتمّ الحصول مع ذلك على غالبية المكاسب من استهلاك المياه. صحيح أن معظم الناس سوف يكفّون عن ري عُشب حدائقهم أو غسيل سياراتهم، لكنهم جميعاً تقريباً سوف يشترون ما يكفي من مياه ليحافظوا على صحتهم ويرووا ظمأهم: لكن المياه التي يشترونها سوف تبقى تولّد معظم المكاسب من التجارة بالمياه.

وبشكل أعمّ، فلنفترض أن حكومة ما حدّدت السعر عشوائياً عند مستوى غير عقلاني بحيث إن المتاجرة تتم فقط بنصف الكمية مما كان يمكن المتاجرة به في ظل ظروف سوق تنافسية مثالية. وحتى في هذه الحالة، سوف تتحقق معظم المكاسب الناجمة عن

التجارة عادةً لأن التجارة الأعلى قيمة ـ أي تلك التي تُحقق أعلى فائض اجتماعي ـ سوف تجري مجراها. وحيث إن منحنيات العرض عادةً تميل إلى الأعلى، بينما تنحدر منحنيات الطلب دائماً إلى الأسفل، فإن سعراً تحكمياً يحول دون حدوث نصف حجم التجارة المحقِّقة للنفع المتبادل، ولكنه لن يقضي في العادة على أي مقدار يُقارب نصف المكاسب المتحقّقة من التجارة! وهذه النقطة الشديدة البساطة تم شرحها في الهامش، بشكل يوضّح كذلك أنه من الممكن تحديد سعر يبعد كل البعد عن مستوى السعر التوازني، حتى إنه يقضي على معظم (وربما كل) التبادل التجاري وأكثر من نصف (أو كل) المكاسب المتحققة من التجارة. وسوف لن يحدث هذا كثيراً إلا إذا كان محدِّدو الأسعار شديدي الشذوذ[٦].



الشكل (١٠ ـ ١): ما دون الخسائر الاجتماعية المتناسبة

يفرض السعر التحكّمي تكلفة إضافية من جراء الوقوف في الطوابير، أو من خلال إعادة المتاجرة Retrading وما شابه ذلك من ظواهر؛ وهذه الخسائر تشكِّل سبباً آخر لعدم المرغوبية في الأسعار

التحكمية. أما إذا كان السعر المحدّد رسمياً شديد الانخفاض، فستكون هناك إضاعة للوقت في انتظار المرء دوره في الطابور، لكن المشترين ذوي الحاجات الأكثر إلحاحاً هم أول من سيتصدر الطوابير، أو هم أولئك الذين سيشترون السلعة مجدداً Repurchase بطريقة غير قانونية من أولئك الواقفين في الطوابير. إن المورّدين القادرين على إنتاج السلعة بأرخص التكاليف هم أصحاب الحافز على إنتاج وبيع السلعة المقيمة بسعر أقل مما يجب. فإذا كان سعر السلعة أعلى مما يجب، فإن من يحرصون عليها كثيراً سوف يحصلون عليها برغم كل شيء، وسوف يكون لدى المنتجين أصحاب أدنى كلفة إنتاجية أعلى حافز لإنتاج الكمية التي يمكن بيعها بالسعر المبالغ فيه[٧] (وتنطبق الحجة المشابهة على الحصص التي تقرّرها الحكومة). إذ يترتب على ذلك أنه برغم لاعقلانية الأسعار التحكّمية، فإن الأسواق التي تسودها مثل هذه الأسعار سوف لن تخفض من حجم المكاسب من التجارة بقدر ما تخفّض من كمية التبادل التجاري[٨].

الأسواق المُدَبَّرة اجتماعياً والإنتاج كثيف الاعتماد على الحقوق

رغم ما تُلحقه التدخلات الحكومية المُسبِّبة لتشوهات في الأسعار من ضرر بالنسبة للكفاءة الاجتماعية، لا يكفي التدخل الحكومي السيئ التوجيه لتفسير السبب في فقر غالبية البلدان ذات الأسواق القائمة في كل مكان. ويستدعي فهم هذا الأمر تجاوز أنواع التبادل التجاري والإنتاج التي تناولناها في الفصل الحالي: علينا أن نتجاوز هنا التجارة الفورية، وتلك التي تفرض ذاتها، والإنتاج القائم على العمالة وحدها (أو شديد الاعتماد على العمالة الكثيفة). وعلينا أيضاً أن نفهم المكاسب من التجارة التي لا تتحقّق إلا في إطار

السوق المُدبَّرة حكومياً (أو بشكل أكثر عمومية: المُدبَّرة اجتماعياً)، وكذلك المكاسب من الإنتاج كثيف الاعتماد على الحقوق الفردية.

أمثولة رجل الأعمال العصامي

يُمكننا من خلال أمثولة أخرى الحصول على تقدير سريع للأهمية الاجتماعية للتجارة (وللحرف) التي لا تفرض نفسها بنفسها، وللمؤسّسات التي تتولد الحاجة إليها للحصول على مكاسب من أنواع معيّنة من التجارة والإنتاج: تلك هي "أمثولة رجل الأعمال العصامي". لنفترض أن شاباً من أسرة منخفضة الدخل لا يملك رأس المال لكنه يملك الكثير من الطموح والطاقة والمهارة في مجال الأعمال. بينما يوجد في المجتمع نفسه أشخاصٌ من ذوي الثروة، لكن بعضهم لا يملك ما يملكه رجل الأعمال العصامي من طاقة إنتاجية. وهنالك أيضاً أشخاص متقدمون في السن يملكون مدّخرات، لكنهم لا يملكون الكثير من الطاقة. وبما أن الشاب الفقير يُمكنه تحقيق المزيد من الإنتاجية والعائد من رأس المال، مقارنة بنظرائه المتقدمين في السن، فإن باستطاعته أن يدفع لهم من الدخل الذي يحققه من أصولهم ما يفوق ما يكسبونه إذا وظّفوا هذه الأصول بمعرفتهم. لذا فهناك إمكانية لقيام تجارة تُحقّق النفع المتبادل، تُقرض بمقتضاها بعض الأصول المالية المتراكمة لدى المتقدمين في العمر إلى رجل الأعمال العصامي، أو تُستثمر على شكل أسهم في مشروعه أو مشروعاته.

ولنفرض أن أفضل استخدام لرأس المال هو قيام الشخص صاحب المقدرة على إقامة أو إنشاء مصنع يستمر لمدة ثلاثين عاماً، ولكن لن تكون هذه الصفقة مجدية من وجهة نظر الأثرياء المتقدمين في العمر ما لم يكونوا على ثقة من أن الشاب لن يحتفظ بتلك الأموال لنفسه. وطالما أن حصاد هذا الاستثمار سيُجنى على مدى ثلاثين عاماً، ولا يعرف أحدٌ ما إذا كان الشاب سيفي بالتزاماته طيلة هذه المدة، وبما أن هذه الصفقة ليست من النوع الذي يفرض نفسه

بنفسه، فإن الشاب لن يتمكّن من جمع رأس المال اللازم لمشروعه الإنتاجي ما لم يُقدِّم ضمانات بأنه سيكون ملتزماً بالحفاظ على وعده على مدى ثلاثين عاماً وإلاّ صُودرت أصوله. وسوف يُشترط لوضع رأس المال تحت سيطرة الشاب، الاتفاق على تعاقد تراه كل الأطراف في مصلحتها، وتتوقع تنفيذه بشكل محايد. وقد يصر أصحاب رأس المال على رهن المصنع لصالحهم، أو إنشاء شركة مساهمة يحملون هم غالبية أسهمها.

وقد لا يُقدم المُقرضون المُحتملون على المشاركة في المشروع ما لم يؤمِّنوا حقهم في بيع كل ما يحصلون عليه من أسهم بمقتضى هذه الصفقة في الأسواق الثانوية، سواء أكان ذلك الأصل وعد الشاب بالسداد أم أسهم الشركة التي يتولى إدارتها. ومنطقياً لا يُقْدِمَ الكثير من الأفراد المتقدمين في السن ممن لا ورثة لهم على إقراض أموال (أو شراء أسهم في) لمشروع لا ينتهي من سداد حقوقهم سوى بعد وفاتهم، إلا إذا كان لديهم توقُّع بإمكان بيع القرض والأسهم في وقت سابق لتاريخ الوفاة. لذا تنشأ الحاجة إلى منظومة المؤسّسات المطلوبة لأسواق المال الدائمة، ذات الاستخدامات الواسعة، لحل مشاكل مشروعات مُنتجة تحتاج للتمويل.

المؤسسات المطلوبة

يتطلّب تحقيق كافة المكاسب من التجارة وجود نظام قانوني، ونظام سياسي يفرض التعاقدات ويحمي حقوق الملكية، وينفِّذ اتفاقات التمويل العقاري، ويسمح بقيام الشركات ذات المسؤولية المحدودة، ويسهِّل من حُسن أداء سوق مالية مستديمة وواسعة الاستخدام، ويجعل الاستثمارات والقروض أكثر سيولة مما يكون عليه الحال في غياب سوقٍ كهذه. وينبغي توقع استمرار هذه الترتيبات عبر فترة زمنية ممتدة.

ولا يمكن لمجتمعٍ في غياب مثل هذه المؤسّسات أن يجني

كافة المكاسب التي تُحققها سوق للتأمين، ناهيك عن القيام بإنتاج كفؤ للسلع المعقدة التي تتطلب تعاون العديد من الناس عبر فترة طويلة من الزمن، وتحقيق مكاسب من الترتيبات الأخرى "متعددة الأطراف" أو "متعددة الفترات الزمنية". فغياب البيئة المؤسّسية الصحيحة، يجعل عمليات التبادل التجاري في بلد معيّن قاصرة فقط على المبادلات التي تفرضها الضرورة.

وحتى تتحقّق المكاسب من الصفقات المركّبة، وتلك التي تستغرق ردحاً طويلاً من الزمن، لا يحتاج الأفراد إلى حرية التجارة فحسب، بل وإلى تأمين حقّهم في الملكية والملكية الخاضعة لنظام التمويل العقاري أيضاً. كما يحتاجون إلى ضمان إمكانية اللجوء إلى محاكم محايدة تفرض تطبيق ما يُبرمونه من تعاقدات، والحق في إنشاء أشكال جديدة من التعاون والتنظيم على غرار الشركات المساهمة.

وتنطبق نفس الفرضيات على النشاط الإنتاجي كما تنطبق على عمليات التبادل التجاري. إذ إن بعض أنواع الإنتاج تحمي نفسها بصورة أو بأخرى، مثل جمع الغذاء والحرف اليدوية والخدمات الشخصية، وأنواع أخرى من الإنتاج الكثيف العمالة أو المعتمد على العمالة فقط. ويُمكن القيام بهذه الأعمال بشكل مُحقّق للنفع حتى في البيئات التي تفتقر إلى ضمان حقوق الملكية الفردية أو فرض تنفيذ التعاقدات. لكن الكثير من أنواع الإنتاج الأخرى تتطلب أصولاً عالية القيمة، مثل الميكنة أو المصانع أو المكاتب التي يتعذر إخفاؤها وتكون عُرضةً بالتالي للحجز والمصادرة. وهذا النوع من الإنتاج كثيف الاعتماد على الحقوق الفردية. فالتعبير المألوف "كثيفة رأس المال"، يحجب الدور الحيوي للحقوق القابلة للتطبيق. فليس ثمة من يُقدم على الدخول في إنتاج "كثيف رأس المال" ما لم يتمتع بالحقوق التي تحول دون مصادرة رأس المال عالي القيمة من قبل رجال العصابات سواء أكانوا مستقرّين أم متجولين.

وتنشأ أنواع كثيرة أخرى مهمّة من النشاط الإنتاجي تقوم بشكل شبه تام على تعاقدات غير ذاتية التطبيق. فإنتاج الخدمات التي توفّرها المصارف والمؤسّسات الأخرى ذات الصلة، لا يمكن قيامها إلا حين يُمكن الركون إلى الالتزام بالتعاقدات: فنحن لن نقدم على إيداع أموالنا في المصارف (أي نُقرض المصرف قرضاً يُمكننا استرداده كلما سحبنا منه نقداً أو حرّرنا أحد الشيكات)، ما لم نكن متأكدين من أن المصرف سوف يلتزم باحترام تعاقده معنا، ولن يستطيع المصرف تحقيق الأرباح التي يحتاج إليها للبقاء في السوق ما لم يتمكن من فرض تنفيذ تعاقدات القروض على من يقترضون منه. كما لن يكون لإنتاج الخدمات التأمينية وأدوات التحوّط ضد المخاطر المستقبلية Hedges on future markets أية جدوى اقتصادية ما لم يكن فرض تنفيذ التعاقدات ممكناً.

الحقوق الفردية كأحد أسباب الرخاء

وبإيجاز، فإن الكثير من المكاسب المهمّة من التجارة في اقتصاد السوق، ومن أنواع كثيرة أخرى من الإنتاج، لن تتحقّق ما لم يحصل الأفراد والشركات على مجموعة واسعة مؤمّنة من الحقوق الفردية. وفي الواقع، فإن تحقيق المكاسب من التجارة تتجاوز ما تحقّقه المجتمعات البدائية؛ إنه يتحقق فقط في البيئات التي تكون الحقوق الفردية فيها مؤمّنة على نطاق واسع. وعلى نفس المنوال ـ على الأقل في اقتصادات السوق ـ لا يُمكن لأنواع الإنتاج التي ليست في طور بدائي بل تطوّرت لتصبح حامية ذاتها بذاتها، أن تظهر إلى الوجود ما لم تكن حقوق الملكية مؤمّنة وفرض تنفيذ التعاقدات كذلك.

ومع ذلك، غالباً ما يُنظر إلى الحقوق الفردية باعتبارها مرغوبة أخلاقياً، ولكنها مُكلفة للأداء الاقتصادي ـ أي بوصفها ترفاً قد تضطر الدول الأقل نمواً، أو التي تمر بظروف صعبة بشكل خاص، إلى

الاستغناء عنها. ويمكننا الآن أن نرى أن هذا الرأي خاطئ تماماً، على الأقل فيما يخصّ اقتصادات السوق.. الأمر الذي يعود بنا إلى نظرية الاستبداد والديمقراطية كما عُولجت في الفصلين الأول والثاني. ويُمكننا الآن أن نرى، على سبيل المثال، الأهمية الفائقة للآفاق القصيرة الأمد التي لا بد لها أن تؤول في النهاية إلى حاكم مستبدّ.

ويُمكننا أيضاً أن نرى السبب في أنه ليس من قبيل المصادفة أن الديمقراطيات المتطورة التي تؤمّن الحقوق الفردية الأكثر استقراراً، هي أيضاً المجتمعات صاحبة المعاملات الأكثر امتداداً وتطوراً (مثل الصفقات في الأسواق المستقبلية وأسواق المال والتأمين)، من أجل تحقيق المكاسب من التجارة. وهي بشكل عام المجتمعات التي تتمتع بأعلى مستويات للدخل الفردي.

الحقوق الفردية والحوافز العالية المستوى

هناك أسباب أخرى تجعل الحقوق الفردية ذات أهمية بالنسبة للأداء الاقتصادي. ويُمكننا أن نرى أحد هذه الأسباب عند التفكير في عدم القدرة على التنبؤ في الحياة الاقتصادية. فليس هناك من يملك بُعد النظر المطلوب لاتخاذ القرارات الصائبة حول المجالات التي يجب استثمار الموارد فيها. وكما يقول المثل، إن التنبؤ صعب، خاصة فيما يخصّ المستقبل. وفي الحقيقة، فإن الأمر أسوأ من كونه صعباً: فلم يكن جون مينارد كينز مبالغاً إلا قليلاً عندما قال: «إن المحتوم لا يحدث أبداً، وما يحدث دائماً هو غير المتوقع». وكما قال جان جاك روسّو: من الحيوي امتلاك «القدرة على التنبؤ بأن بعض الأشياء يستحيل التنبؤ بها».

وبينما تكون قُدرة البعض على التنبؤ أكبر من سواهم، فما من أحد يُمكنه أن يتنبأ بانتظام تنبؤات يُعوَّل عليها. وعلى الرغم من ذلك، ينطوي كل استثمار على تنبؤ علني أو ضمني. والاقتصاد الحديث هو نظام معقّد بشكل كبير، ويفضي دوماً إلى نوع من

التوازن العام، لكنه يفشل دائماً في الوصول إلى ذلك التوازن لأنه يواجه دونما توقف فُرصاً وصدمات جديدة. ولا يوجد حتى ما يكفي من المعلومات لتحليل الوضع الراهن لأي اقتصاد بدرجة كافية من التفصيل والدقة، فكم بالأحرى الوضع المستقبلي لهذا الاقتصاد. والمجتمع ككل أكثر تعقيداً من اقتصاد السوق، دع عنك درجة عدم اليقين التي تسود العلاقات الدولية.

وبما أن عناصر عدم اليقين واسعة الانتشار، ويصعب سبر غورها، فإن المجتمعات الأكثر ديناميكية وازدهاراً هي التي تجرِّب الكثير الكثير من الأشياء المختلفة. وهناك العديد من المجتمعات التي تضم آلافاً مؤلفة من أصحاب المشروعات ممن يستطيعون الحصول على الائتمان، و"رأس مال المخاطرة" Venture capital. وما من مجتمع يستطيع التنبؤ بالمستقبل، لكنه إذا كان يملك مجموعة عريضة من أصحاب المشروعات القادرين على الدخول في مجال واسع من الصفقات المُحققَة للنفع المتبادل، بما في ذلك ما يتصل بالائتمان ورأس مال المخاطرة، عندئذ يُمكنه تغطية الكثير من الخيارات التي تفوق تصوُّر أي فرد أو مؤسسة مفردة.

وعلى الأقل، تقدم الغالبية العظمى من الشركات المُحققَة لأرباح ضخمة خدمة كبيرة لجمهرة الناس حين تتوافر للمجتمع المؤسسات والسياسات الحكومية المناسبة. ففي مجتمع كهذا، تقارب الأسعار في السوق السائدة القيمة والتكاليف الحقيقية للكميات الحدّية للسلع والمُدخلات الإنتاجية. وتعني الزيادة الكبيرة في العائدات عن التكاليف أن المشروع ـ وعلى نحو شبه مؤكد ـ يضيف إلى المجتمع قيمة تفوق ما يأخذه منه.

الكثير من الثروات يُعزى إلى الحظ

وبما أن أحداً لا يعرف ما يُخبئه المستقبل، فيمكن تفسير قدر كبير من الثروات والخسائر في الاقتصاد الحديث بضربات الحظ،

بقدر ما يمكن تفسيره بأوجه القوة والقصور لأصحاب المشاريع المعنيين. وبعض أولئك الذين يحتفون عن حق بالأهمية الاجتماعية لصاحب المشروع، ويؤكّدون على استحالة الحصول على المعلومات المطلوبة لتصميم خطة عقلانية لاقتصاد ما، لا يشيرون إلى أن نجاح الكثير من أصحاب المشروعات إنما يُعزى إلى الحظ. وعلى نفس المنوال، فإن الكثيرين من غير الناجحين لم يُحالفهم الحظ.

وبسبب الدور الكبير الذي يلعبه الحظ جزئياً، تسود النزعة في كل مكان إلى إرجاع معدلات الربح شديدة الارتفاع إلى انعدام الضمير، ومعاملة الخسائر الاستثنائية بوصفها خسائر اجتماعية يتعيّن على الحكومة العطوفة علاجها. وكثيراً ما يقود هذا التفكير بدوره إلى تقديم إعانات للصناعات والمشروعات والمناطق التي تخسر أموالاً. ويمكن النظر إلى هذه الإعانات Subsidies في الاقتصادات المتحوّلة باعتبارها جزءاً من "قيود الميزانية الرخوة" التي تم تحليلها في فصل سابق.

التأمين الاجتماعي للأفراد مقابل الجماعات

إن تغطية بعض خسائر غير المحظوظين من المكاسب غير المتوقعة Windfall للمحظوظين تكتسي مغزى أخلاقياً على مستوى الأفراد. إذ يقوم سوق التأمين الخاص وآليات التأمين الاجتماعي في دولة الرفاهِ الحديثة، بإعادة توزيع الدخل على ضحايا الحظ العاثر. وقد أوضحتُ في مكان آخر أن بعضاً من تحويل السلع الاستهلاكية ممن يملكون أغلب الأشياء إلى أولئك الذين يملكون أقلها، يمكن أن يرفع رفاه الأفراد أو منفعتهم الكلّية في المجتمع(٩).

والنقطة الجورية هنا هي أن تقديم الدعم للصناعات والشركات والمناطق الخاسرة حتى لو كان سوء حظّها هو السبب في خسائرها، على حساب من يحقّقون أرباحاً حتى بنتيجة الحظّ لا غير، يُعد كارثياً بامتياز لفعالية وديناميكية الاقتصاد على نحو ينتقل إلى الأشخاص الفقراء بشكل لا داعي له. وكما أسلفتُ، إذا كان هناك اتساق أو

منطق للأسعار السائدة، فمن المرجّح أن تولّد الأنشطة التي تحقق عائدات استثنائية فائضاً اجتماعياً، بينما التي تُعاني من خسائر استثنائية يلحق تشغيلها خسارة صافية بالمجتمع. لذا، فإن قيمة ناتج مجتمع ما تزيد كثيراً في العادة إذا ما حوّلت بعض الموارد من الأنشطة الخاسرة إلى الأنشطة الرابحة. ويتم هذا التحويل تلقائياً في اقتصاد السوق ذي المؤسسات المناسبة من خلال التفاوت في حجم العائدات. ويتسم باللاعقلانية المجتمع الذي لا يحوّل الموارد من الأنشطة الخاسرة إلى تلك التي تحقّق فائضاً اجتماعياً، لأنه يُبدد بذلك موارد مفيدة على نحو يدمّر الأداء الاقتصادي من دون أدنى ضمان بأنه يُساعد بذلك الأشخاص ذوي الدخول المنخفضة؛ لذا فإن المجتمع الذي يجمع ما بين العقلانية والإنسانية سوف يقصر ما يوزّعه من تحويلات على الأفراد الفقراء ومن يُعانون سوء الحظ.

وفي هذا الصدد، فإن غالبية مجتمعات العالم الثالث، وغالبية المجتمعات السوفيتية الطابع في مرحلة التكلّس، وغالبية المجتمعات المتحوّلة عن الشيوعية، إنما تتبع السياسات المناقضة تماماً لما كان يجدر بها اتباعه. فمن المألوف في مجتمعات العالم الثالث حماية ودعم الصناعات والمشروعات غير الاقتصادية باعتبارها تحول دون بطالة العاملين في الصناعات غير الاقتصادية. وتُتبع مثل هذه السياسة حتى حين تدعم الإعانات أجراً عن النشاط غير الاقتصادي يبلغ عدة أضعاف متوسط الدخل في المجتمع، بما يجعل الأثر الصافي للإعانات غير عادل على نطاق واسع، فضلاً عن كونه عائقاً أمام التنمية الاقتصادية. وتصل الإعانات المُقدمة إلى الصناعات غير الاقتصادية في الكثير من الاقتصادات المتحوّلة عن الشيوعية إلى مستويات هائلة. فخلال النصف الأول من عام ١٩٩٢، على سبيل المثال، بلغت الزيادة في حجم الائتمان المُقدم إلى المشروعات في روسيا (والذي مُوِّل فيما يبدو بطبع نقود جديدة) ما يساوي ٧٠٪ من إجمالي الناتج المحلّي نصف السنوي[١٠].

ولم تستحدث الأنظمة السوفيتية الطابع نُظُماً خاصة بها للضريبة التصاعدية أو التأمين ضد البطالة أو الكثير من برامج شبكة الأمان الاجتماعي على النحو الذي نراه في اقتصادات الرفاه الغربية. فقد اعتمدوا إلى حد كبير على المشروعات ذات الطبيعة الاشتراكية Socialized لتوفير خدمات الرفاه الاجتماعي. كما قاموا بتحويل كميات ضخمة من الموارد من أنشطة مدرة للربح إلى صناعات ومشروعات لم تكن قيمة ناتجها تكفي لتغطية تكلفة الموارد التي تقوم باستخدامها. وكثيراً ما يقع هذا النوع من السلوك بطبيعة الحال في أكثر الدول ازدهاراً أيضاً، ولكن بما لا يقترب من تلك النسب الضخمة.

ما الذي يُفسِّر إذن هذا الفارق الصارخ بين المجتمعات السوفيتية الطابع وبين ديمقراطيات السوق؟ يتمثّل التفسير الجزئي لهذا الأمر في التكلّس الزاحف في المجتمعات السوفيتية الطابع التي تم وصفها سابقاً. ولكن هناك سبباً آخر أيضاً.

الحقوق الفردية تخفِّض إعادة التوزيع على الأنشطة غير الاقتصادية

إن الدول التي تتمتع بأعلى معدلات الدخل الفردي، ألا وهي الديمقراطيات المتطورة، هي أيضاً البلدان التي تحظى فيها الحقوق الفردية بأفضل حماية. وهناك آليات مؤسّسية كثيرة لحماية الحقوق الفردية تحدّ في العادة من الدرجة التي يُمكن أن تبلغها حرية التصرّف الحكومي للحيلولة دون حدوث تغيُّر في العائدات وإعادة توزيع الموارد، المطلوبين لاقتصاد كفؤ وديناميكي.

ولنفرض أن هناك زيادة ضخمة غير متوقعة في الطلب على مُنتَج افتراضي (أ). يدرك غالبية الناس في ديمقراطية عريقة ذات أسواق أنه إذا تصادف أن مستر جونز يقوم بإنتاج هذه السلعة عندما يحدث رواج في الطلب عليها، فالأرجح أن جونز يكون ببساطة شخصاً محظوظاً. ولكن إذا كان حصول جونز على مصنعه قد تم بشكل قانوني، فسوف

تكون له أحقية في الحصول على الأرباح الاستثنائية للمصنع. وسوف تعترف المحاكم بهذا الحق وتحميه الشرطة.

وبمقدار ما تحول الحقوق الفردية دون استحواذ الحكومة على عائدات المشروعات ذات الربحية الاستثنائية، فإن ذلك الوضع يترك الحكومة بموارد أقل من تلك التي كان يمكن إهدارها على مشروعات تشكّل استنزافاً للمجتمع. وبالمثل، فإن حق حامل العقد في اللجوء إلى محكمة نزيهة، إنما يعني أن المُقرض الذي قدَّم قرضاً مؤمَّناً يمكنه، إذا فاقت تكاليف المشروع الذي حصل على القرض عائداته، وعجز عن سداد هذا القرض، أن يضع اليد على أصول المُقْتَرِض المتعثر. وهذا بدوره يخفض من اتجاه المجتمع إلى إهدار الموارد على أنشطة من شأنها أن تخصم من قيمة الناتج الاجتماعي.

وتُعدّ قوة الحقوق الفردية في الديمقراطيات سبباً أساسياً لتفسير تسامح هذه الديمقراطيات إزاء التقلّبات الضخمة في معدلات العائد للآجال القصيرة عبر الشركات والصناعات والأقاليم المختلفة. ولا غنى عن هذا التسامح لأي اقتصاد دينامي ومزدهر، فهو يوفِّر الحافز لإعادة تخصيص الموارد من أنشطة تُنتج فيها هذه الموارد معدلات متدنية من العائد إلى أنشطة يمكنها تحقيق معدلات أعلى من العائدات، مولِّدة بذلك تخصيصاً للموارد أقرب إلى العقلانية. كما توفر الحافز الذي يجعل الشركات والأفراد يأخذون على عاتقهم المخاطرة للقيام بالمشروعات اللازمة لتقدم التكنولوجيا والإنتاجية على السواء.

ملخص ما سبق

لقد رأينا أن الأسواق موجودة في كل مكان، لكن معظم المجتمعات ـ برغم أسواقها العديدة ـ لا تتمتع بمستوى دخول مرتفعة ولا بنمو اقتصادي سريع. وتتخلل الأسواق كافة الدول تقريباً لأن المكاسب من التجارة تكون في العادة كبيرة وأحياناً هائلة، ولأن

الكثير من أنماط التجارة تفرض ذاتها (ويمكنها بالتالي أن تحدث تحت أي ظرف تقريباً).

ورغم أن الأسعار المحدّدة بشكل تحكّمي، وأشكال التدخل الخاطئ أمور مألوفة، خاصةً في العالمين الثاني والثالث، فإن المجتمعات تحصل على معظم مكاسبها من أسواقها لأن الصفقات التي تحقق عادةً أقل المكاسب يُوقفها التدخل، وتلك التي توفر أكبر مكاسب هي التي تأخذ مجراها. لذا يستفيد سكان العالم أجمع من الأسواق التلقائية، بل وأيضاً من تلك التي يتعذر كبحها، التي يوجد الكثير منها في إطار القطاعات غير الرسمية الضخمة في اقتصادات العالمين الثاني والثالث. والكثير من الأسواق تفرض نفسها ذاتياً بنفس الطريقة التي تحمي بها بعض خطوط الإنتاج، كجمع الغذاء والحرف اليدوية، نفسها ذاتياً. إن الأسواق المفروضة ذاتياً والإنتاج المحمي ذاتياً هي أنشطة عالية القيمة: فجميعنا نكسب منها وهي تساعد قسماً كبيراً من سكان العالم على البقاء على قيد الحياة.

بالرغم من ذلك، فإن تحقيق المجتمع لنمو اقتصادي سريع ومستويات دخل مرتفعة يحتاج إلى الحصول على مكاسب من حرف وأنشطة مُحقِّقة للنفع المتبادل، كتلك التي تنطوي على اقتراض وإقراض وسلع تُشترى للتسليم مستقبلاً، والتي لا تفرض ذاتها بذاتها. ولا تتحقق هذه المكاسب سوى من خلال الأسواق المدبّرة حكومياً أو اجتماعياً. ويحتاج المجتمع أيضاً إلى الكسب من الإنتاج كثيف الاعتماد على الحقوق الفردية Rights-intensive production. وهو يحتاج إلى الكسب من الإنتاج كثيف الاعتماد على حقوق الملكية، مثلما يكون ضرورياً عندما يتطلب الإنتاج استخداماً واسعاً للمصانع أو المعدّات. كذلك يحتاج المجتمع إلى الكسب من الإنتاج كثيف الاعتماد على حقوق التعاقد، على غرار ما تقوم بتوفيره شركات التأمين والأسواق المستقبلية والمصارف. وباختصار، فإن

انخفاض الدخل في معظم دول العالم يعود إلى عدم تمتع الناس في هذه البلدان بحقوق فردية مؤمَّنة.

إن وجود حقوق فردية مؤمَّنة وواضحة المعالم يسهِّل على المجتمع تحويل الموارد من الأنشطة المُهدِرَة للموارد إلى تلك المُولِّدة للثروة الصافية. ويصحّ هذا الكلام بشكل خاص إذا ما توافر للمجتمع نظام للتأمين الاجتماعي، أو شبكات أمان لحماية الأفراد غير المحظوظين. وأولئك الذين يملكون صكوك ملكية لأصول ومشروعات تحقق ربحية غير متوقعة في مجتمع يحمي الحقوق الفردية، يكون لهم الحق في تلك الأرباح الاستثنائية. فكما أن لمن يربح ورقة يانصيب الحق في ما ربحه، كذلك فإن مالك الأصل الذي يُحقِّق ربحاً غير متوقع، ويعيش في مجتمع قائم على احترام الحقوق، يكون له الحق في الربح الاستثنائي حتى لو كان يُعزى إلى الحظ وحده (وهو ما عليه الحال في معظم الأحيان).

إن الحق في الأرباح غير المتكافئة يحول دون تحويل الكثير من الموارد إلى الصناعات أو المشروعات التي تقتطع من الناتج الصافي للمجتمع. ويزيد الحق في فرض تنفيذ التعاقدات من رجحان مقولة أن المشروعات التي تقتطع من الناتج الصافي للمجتمع مآلها الإغلاق. فللمقرضين الحقّ في الحجز على الأصول التي وُعدوا بها في حال تعثر المشروع عن سداد قروضه المؤمَّنة، وهو ما تفعله المشروعات عادةً عندما تتجاوز نفقاتها قيمة ناتجها.

عود إلى المقدمة

لدينا الآن النظريات أو أدوات الفكر التي نحتاجها للإجابة على السؤال المتبقي من المقدمة. لقد نشأ أحد هذه الأسئلة، كما نتذكّر، بوحي من الدخول المنخفضة في غالبية دول العالم رغماً عن وجود الأسواق في كل مكان، وهي المفترض فيها أن تحقق الرخاء. لذا

كان من الطبيعي التساؤل: كيف السبيل أمام المجتمع إلى تحقيق أنماط الأسواق التي تولّد النمو السريع والمتواصل الذي يأتي بالثروة الوفيرة؟ وإذا جمعنا كل النظرية والدلائل معاً لرأينا أنه، باستثناء بضعة شروط خاصة غير ذات أهمية في هذا السياق، ثمة شرطان عامان فقط هما المطلوبان لاقتصاد سوق يولِّد نجاحاً اقتصادياً.

وكما رأينا، فإن **أول** هذين الشرطين هو الإقرار بالحقوق الفردية المؤمَّنة وواضحة المعالم. وعوضاً عن أن تكون ترفاً لا تقدر عليه سوى الدول الغنية، فإن الحقوق الفردية تُعتبر أساسية للحصول على مكاسب واسعة من الصفقات المعقّدة، على النحو السابق شرحه في الفصل التاسع من هذا الكتاب، وكذلك للتمتع بالحصاد الوفير الذي يمكن أن يغلّه الإنتاج كثيف الاعتماد على الملكية وكثيف الاعتماد على التعاقد. وعلى وجه الخصوص، لا يمكن لاقتصاد السوق أن يحقق كامل قدراته الكامنة إلاّ إذا تمتع كافة المشاركين في ذلك الاقتصاد بالحق في التنفيذ المحايد للتعاقدات التي يختارون إبرامها، سواء أكانوا أفراداً أم شركات، محلّيين أم أجانب. ولا يمكنه كذلك تحقيق كافة قدراته الكامنة إلا إذا تمتع كل المشاركين فيه بحقوق واضحة ومؤمَّنة وحقوق ملكية خاصة واضحة المعالم. وهذه الحقوق ليست أبداً طبيعية، لكنها تكون عادة نتيجة لترتيب اجتماعي وحكومي.

ولا توجد ملكية خاصة من دون حكومة. قد تكون لدى الأفراد ممتلكات على نحو تكون لدى الكلب عظمة، لكن الملكية الخاصة لا تنوجد إلاّ إذا كان المجتمع قادراً على حمايتها وعلى الدفاع عن الحق الخاص في تلك الممتلكات، في مواجهة أطراف خاصة أخرى، وفي مواجهة الحكومة أيضاً. فإذا توافرت لدى المجتمع حقوق فردية ومؤمَّنة، توافرت حوافز قوية للإنتاج والاستثمار وتوليد الدخول في إطار عمليات تبادل تجاري مُحقِّقة للنفع المتبادل، وبالتالي لقدرٍ من التقدم الاقتصادي على الأقل.

أما الشرط الثاني المطلوب لاقتصاد سوق مزدهر، فهو ببساطة غياب عمليات السلب Predation من أي نوع كان. إن بعض أشكال السلب، كتلك التي تقع في حرب الواحد ضد الكل في "فوضى هوبز"، أو التي يقوم بها الحكام المستبدّون أو أشكال الحُكم الأخرى عندما يُبطلون حقوق رعاياهم بمصادرتهم ملكيات أو إنكارهم تعاقدات، قد تم استثناؤها لأن التركيز منصبٌ هنا على حفظ الحقوق، وبالتالي لا حاجة بنا إلى تعدادها على حدة.

لكن نوعاً آخر من السلب يحدث ويمكن أن يحدث حتى في المجتمعات التي تتمتع بأفضل الحقوق الفردية. وهذا هو السلب الذي يتمّ من خلال ممارسة جماعات الضغط لنفوذها والحصول على تشريعات وإجراءات تحقّق المصالح الخاصة، ومن خلال تكتل المنتجين أو التواطؤ لتحديد الأسعار أو الأجور. وكما تُظهر الحجّة المفصّلة في الفصل الرابع، فإن العمل الجماعي لممارسة الضغط أو تحديد الأسعار قد يولّد منفعة تعم على الجميع في صناعة أو مهنة أو جماعة، سواء أسهم الفرد أو الشركة المعنية في عمليات الضغط أو تحديد الأسعار أو لم تسهم. وبسبب هذا الحافز الذي يؤدي إلى الحصول على المكاسب من دون مشاركة، يستغرق ظهور العمل الجماعي في غالبية الصناعات أو الجماعات وقتاً طويلاً. لذا، فإن المجتمعات التي تتمتع بالاستقرار منذ مدة طويلة، هي وحدها التي تملك تحالفات كثيرة للعمل الجماعي. لكن عندما تكون مجموعة لا تشكّل إلاّ قطاعاً ضيقاً فقط من قُدرة المجتمع على تحقيق الدخل، قادرة على أن تتصرف بشكل جماعي، فإن حافزها الرئيسي يكون إعادة التوزيع على نفسها من خلال ممارسة الضغط وتحديد الأسعار، والاستمرار في ممارسة مثل تلك الأنشطة حتى عندما تكون خسائر المجتمع ضخمة بالقياس إلى الكمية التي تحصل عليها المجموعة من خلال صراعها التوزيعي. وتؤدي التشوهات في الأسعار والعوائق في وجه عمليات الابتكار، الناشئة عن التحالفات التوزيعية، إلى جعل

الاقتصاد متكلّساً[11]. وكما يظهر من هذا الكتاب، فإن عملية التكلس هذه تحدث في كلٍ من الشرق والغرب. وفي اعتقادي أنها تحدث في كل المجتمعات المستقرّة لزمن طويل سواء أكانت هذه المجتمعات أوتوقراطية أم ديمقراطية.

لا يضمن الشرطان اللذان تمت مناقشتهما للتو (من دون تحديد تعاريف مثالية للحقوق)[12]، أسواقاً تتسم بالكمال أو الحد الأقصى من الابتكار المفيد اجتماعياً أو التخصيص الأمثل للموارد. كما أنهما لا يضمنان توزيعاً للدخل ذي مقبولية واسعة. لكنني أفترض أنه إذا أخذنا في الاعتبار المكاسب الاستثنائية المُتاحة من تبنّي التقنيات المتقدمة المتوافرة في عالم ما بعد الحرب، وإمكانية التفاعل مع اقتصاد عالمي ناجح على نحو معقول: فإن التنفيذ الكامل لهذين الشرطين كافٍ مع ذلك لتحقيق الرخاء في مجتمع ما. وهما كافيان لضمان أن المجتمع لن يتمتع فقط بالأسواق المتواجدة في كل مكان، ولكن أيضاً بالمنظومة الكاملة من الأسواق ـ بما في ذلك أسواق المال التي تأتي بالاستثمارات الأجنبية ـ والتي تتيح الحصول على مكاسب من المعاملات التي لا تفرض ذاتها بذاتها.

هذا وتتسق الدلائل التجريبية (الإمبريقية) بشكل طاغ مع فرضيتي. إذ لا يبدو أن الاقتصادات التي نمت بسرعة كان لديها أسواق تتسم بالكمال أو ترتيبات مثالية على وجه العموم، بل إنها استطاعت أن تنمو بسرعة على الرغم من أوجه متنوعة للقصور. وما من مجتمع في عالم ما بعد الحرب حقّق الشرطين آنفي الذكر وفشل في تحقيق الازدهار. ومَثَلُ الاقتصاد الذي يحقّق هذين الشرطين مثل صَبي على أولى عتبات الرجولة؛ فربما يحصل هناك الكثير من الأخطاء. . . ولكن النمو يكاد يكون يقينياً. وهكذا أدّعي أنني أجبت على السؤال الذي طُرح في المقدمة ألا وهو: كيف يمكن للمجتمع أن يمتلك ليس فقط الأسواق التي تتمتع بها كل المجتمعات تقريباً،

ولكن أيضاً تلك الأسواق التي تكفي لنشوء اقتصاد مزدهر: فما عليه إلا أن يحقّق الشرطين سابقي الذكر.

وأكبر فرصة لتحقّق هذين الشرطين تتأمّن في رأيي، من خلال الديمقراطيات الآمنة التي تحترم الحقوق والتي تتم فيها هيكلة المؤسسات على نحو يقترب فيها القرار الحاسم بقدر الإمكان من المصالح الجامعة. ورغم أن الديمقراطيات المستديمة (شأن المجتمعات المستقرة منذ أمد طويل من أي نوع) عانت في الماضي، في نهاية المطاف، من المصالح الخاصة الضيّقة، فليس من المحتم أن يصدق هذا على الدوام. فلا توجد هناك سيرورة تاريخية، إذا ما فُهمت، حتمية.

إن المصالح الخاصة الضيّقة تمثّل على الدوام أقليات ضئيلة. وإذا ما أصبحت جماعة ذات مصلحة خاصة من الضخامة إلى درجة تمثيلها للأغلبية - أو حتى لأقلية كبيرة الحجم - في المجتمع، فإنها تُصبح مصلحة جامعة، وتغدو لديها عندئذ حوافز بنّاءة. لذا تكمن المشكلة في أن الأقليات التي هي من الضآلة بحيث تملك الحافز لتجاهل ما تلحقه بالمجتمع من ضرر، تستطيع على الرغم من ذلك التأثير على السياسة العامة تجاه الصناعة أو المهنة الخاصة بها (جزئياً بسبب الجهل العقلاني لجمهرة المواطنين)، أو لأنها تمتلك القدرة على التآمر لرفع الأسعار أو الأجور في سوقها الخاص. بيد أن المنتجين في سوق خاص هم عادة أقلية ضئيلة من الناخبين إلى درجة أنهم يعجزون عن تمرير هذا الأمر في حال ما إذا أدركت النخبة المثقفة على الأقل ما يجري.

ليس من المستحيل أن تتصف النخبة بهذا الفهم الأوسع مستقبلاً على الأقل في بعض الديمقراطيات. وهنالك ما يزيد على فئة قليلة من الناس ممن يملكون الحافز المهني للإقبال على دراسات الاقتصاد أو العلوم الاجتماعية الأخرى، أو من أصحاب الاهتمام

الاحترافي بالشؤون العامة، ولن يكون من بين هؤلاء "جاهلون عقلانيون" بالشأن العام. وللبحث والتعليم بعض الأثر في اعتقادي، وذلك هو أحد الأسباب التي دعتني إلى وضع هذا الكتاب. وهناك أيضاً بعض التعلم الاجتماعي من التجربة. لقد تحسّن فهم الاقتصاد، وربما فهم منطق المؤسسات والاختيارات الجماعية، بعض الشيء فيما يبدو في العقد أو العقدين الأخيرين. وإذا أقدم المهتمّون منا حِرَفياً بالأفكار الخاصة لكيفية حكم المجتمع - وجميع من يهتمّ منا بشدة بالسياسات التي تحدّد إلى حد بعيد كيفية أداء اقتصاداتنا ومجتمعاتنا - على العمل الدؤوب والجيد إلى درجة كافية، فقد يتحقّق المزيد من الفهم بعد.

هوامش الفصول

ـ التوطئة ـ

١ ـ من أجل مناقشة معمقة لهذه القضايا، انظر:

Randolph Stern and Loren Partridge, *Arts of Power*, (Berkeley: University of California Press, 1992), pp. 1-80.

ومن أجل وصف أسلوب عمل "الكوميون" في المدن الإيطالية أثناء تلك الفترة، انظر:

Lauro Martines, *Power and Imagination: City - States in Renaissance Italy*, (New York: Knopf, 1979).

٢ ـ مذكرة مُرسلة إلى مجموعة من البحّاثة حول المساهمة المقدمة إلى مؤتمر عُقد حول: الحكومة المعزِّزة للسوق Market-augmenting government، ويعود تاريخها إلى خريف ١٩٩٧.

٣ ـ انظر على سبيل المثال:

Steven Radelet and Jeffrey Sachs, «The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects», *Brookings Papers on Economic Activity*, (January 1998), pp. 2-74.

٤ ـ Anthony Lanyi and Young Lee, «Governance Aspects of the East Asia Financial Crisis», Paper Presented at *The IRIS Conference on Market Augmenting Government*, (March 1999).

٥ ـ Leszek Balcerowicz, *Socialism, Capitalism, Transformation* (Central European University Press, 1995), pp. 160-163.

٦ ـ إن الجهد المبذول لكي نحصل على المعلومات بأنفسنا والمشاركة في السجال هو عادةً أكثر تكلفة بالنسبة لنا على الصعيد الفردي، مقارنةً بالمكسب الذي قد نحصل عليه فردياً من مجهوداتنا لتخفيض درجة التشوّه؛ ولذا فإنه من الرشادة أن يبقى الفرد منا جاهلاً. وفي نفس الوقت، فإن المصالح الضيّقة التي تحصل على المكاسب الناجمة عن مساهماتنا الفردية (من خلال الضرائب، الأسعار المرتفعة، أو ما يمكن أن تنتجه سياسة معيّنة من

تشوهات) سوف تكون لها دائماً حوافز عالية القدرة من أجل تنظيم عمل الحكومة، مع إهمال المضار التي تلحق بالمجتمع الأعرض.

٧ ـ Dorothy Robyn, *Breaking the Special Interests: Trucking Deregulation and the Politics of Policy Reform*, (Chicago: The University of Chicago Press, 1987).

٨ ـ يبني جوناثان راوخ Jonathan Rauchs في مؤلّفه *Demosclerosis* (New York: Random House 1994) على المنطق الذي يتبناه المؤلِّف ليصف به منطق السياسة في واشنطن. والعلاج الذي يقترحه للمشكلة لا يحتلّ مكانة مركزية في الكتاب، بل يستند في النهاية إلى جمهور فاض به الكيل من السياسيين الذين لم ينتهجوا السياسات القويمة، حتى بعد أن تحدث أزمة ذات أبعاد درامية. إذ إن أمثلة عن إجراء إصلاح بدون حدوث أزمات تُعتبر نادرة. ويشير راوخ في مؤلّفه إلى حالة واحدة فقط هي ما قامت به مارغريت ثاتشر في بريطانيا.

٩ ـ رسالة بريد إليكتروني E-mail إلى ديكسيت Avanish Dixit، يوليو/تموز ١٩٩٧.

١٠ ـ القسم التالي يتتبع التطوّر في بعض أعمال أولسون التي لها صلة بهذا الكتاب. وتكمن فائدة هذا القسم في تعريف القراء بأعمال المؤلِّف من خلال رسم خريطة طريق لتطوّر أفكاره التي تم تجميع خيوطها في الأجزاء القادمة من هذا الكتاب، حيث يتم الإمساك في هذا الكتاب الأخير للمؤلِّف بخلاصة الأعمال التي قد يجدها القرّاء مفيدة. إن هذا الكتاب بالطبع عمل قائم بذاته، وما يجيء في هذا القسم لا يُعتبر ضرورياً لفهم هذا الكتاب أو الاستمتاع به.

١١ ـ انظر كتاب المؤلِّف:

The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, Harvard Economic Studies, Volume 124, (Cambridge, MA: Harvard University Press 1965).

١٢ ـ من أجل مسح تفصيلي لمساهمات المؤلِّف من أجل فهم منطق العمل الجماعي انظر:

Omar Azfar, «The Logic of Collective Action», in: the *Elgar Companion to Public Choice* (1999).

كما أن زميل للمؤلف هو ماكغوير McGuire كتب مراجعة شخصية لمساهمات المؤلّف الفكرية تحت عنوان:

«Mancur Lloyd Olson Jr. (1932-1998): Personal Recollections», in: *Eastern Economic Journal*, 24(3), (Summer 1998), pp. 253-263.

١٣ ـ انظر في هذا الخصوص:

Hardin, Russell, *Collective Action*, (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982); Todd Sandler, *Collective Action: Theory and Applications* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992).

١٤ ـ Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, (New Haven; CT: Yale University Press, 1982).

١٥ ـ Mancur Olson, «Diseconomies of Scale and Development, Essays in Honor of Peter Bauer», *Cato Journal* 7(1), (Spring/Summer 1987), pp. 77-97.

١٦ ـ المرجع نفسه، ص ٩٦.

١٧ ـ Mancur Olson, «Distinguished Lecture on Economics in Govrnment-Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich and Others Poor», *Journal of Economic Perspectives*, 10(2):3-24 (Spring 1996).

١٨ ـ ورد ذلك في: "Does Voluntary Participation Undermine the Coase Theorem?", Forthcoming in the *Journal of Public Economics*.

وكان كل من ديكسيت وأُولسون قد قدما بهذا الصدد حجة فنية تشير إلى أن تخفيض "تكلفة المعاملات" لعملية المشاركة السياسية قد لا تستطيع التغلب على هذا الاتجاه، وذلك في إطار مقالة مثيرة للجدل بعنوان: «The Coase Theorem is Mostly Wrong». وفيها يقترحان أنه حتى في حالة التكاليف البسيطة التي تترتب على العمل الجماعي، يكون من الخطأ امتداد رؤية كوز حول الأسواق للخارجيات إلى عملية المساومة السياسية.

١٩ ـ انظر المراجع التالية:

- Christopher Clague, Philip Keefer, Stephen Knack and Mancur Olson, «Contract Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rihts and Economic Performance», *Journal of Economic Growth*, 4:185-211 (June 1999).

- Clague, Keefer, Knack and Olson, «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies», *Journal of Economic Growth* 1(2):243-276 (June 1996).

- Mancur Olson, «Dictatorship, Democracy and Development», *American Political Science Review* 87(3):567-576 (September 1993).

- Martin McGuire and Mancur Olson, «The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force», *Journal of Economics Literature*, pp. 34-72 (March 1996).

٢٠ ـ خلال عامي ١٩٩٦ و١٩٩٧، تم تنظيم "ورشتي عمل" مهمتين حول هذه الأفكار بواسطة "معهد لوكسمبورج للدراسات الدولية والأوروبية". وقد دُعيت مجموعات من الخبراء في مجالات تخصصية متنوعة: الاقتصاد، التاريخ، العلوم السياسية، الاجتماع، وغيرها من فروع المعرفة، لاجتماع في واشنطن وبورغلينستر (لوكسمبورج) لمناقشة هذه الأفكار وما جاء بالتفصيل في هذا الكتاب. وسوف ينشر المعهد قريباً تلك المناقشات، التي تُعتبر تكملة مهمة لهذا الكتاب. وفي ضوء تلك التعليقات، وكذلك المراسلات الطويلة التي تلقاها المؤلِّف بشكل مباشر، يتبيّن أن القضايا المطروحة في هذا الكتاب قضايا صعبة ومتعددة.

٢١ ـ أود أن أُعرب عن تقديري وعرفاني للتعليقات التي تلقيتها من كل من: Omar Azfar, Roger Betancourt, Anthony Lanyi, Peter Murrell and Alison Olson. ولكن تظل نواحي القصور التي تعتور هذه المقدمة من مسؤوليتي وحدي.

ـ الفصل الأول ـ

١ ـ كما هو معروف، هذه النتيجة لا تكون بالضرورة صحيحة إذا كانت

السوق غير تنافسية (تخضع للاحتكار)، حيث الأجر قد لا يكون مساوياً للناتج الحدّي الاجتماعي. إذ إن وجود تلك التشوهات يعني أن السوق لن تقوم بتخصيص الوقت الذي كان مخصصاً للجريمة في السابق بطريقة تقترب من "أمثلية باريتو". ولكن ذلك لا يستبعد حدوث درجة عالية من الارتباط بين خيارات الأفراد والشركات التي تحركها دوافع المصلحة الذاتية من ناحية، والمكاسب التي يمكن أن يحققها المجتمع من ناحية أخرى.

٢ - Diego Gambetta, *The Sicilian Mafia* (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1993).

٣ - New Haven and London: Yale University Press, 1982.

٤ - James E. Sheridan, *Chinese Warlord: The Career of Feng Yu-Hsiang*, (Stanford: Stanford University Press, 1966).

٥ - من أجل الوصول إلى نتائج قابلة للمقارنة، أفترض أن كافة الضرائب ضرائب مقطوعة أو خطية كنسبة ثابتة من كل شرائح الدخول، وذلك سواء في تحليل الأنظمة الأوتوقراطية أو في تحليل الأنظمة الديمقراطية التي تعكس رأي الأغلبية. وعندما نقوم بمناقشة النظام المعقد والضمني للضرائب الذي طوّره ستالين ورفاقه، سوف نرى كيف تتغير النتائج مع التغيرات النوعية في النظام الضريبي.

٦ - رغم أنهم لم يقوموا بطرح مفهوم "المصالح الجامعة" أو طرح المقولة الحالية، فإن كلاً من ابن خلدون (في القرن الرابع عشر الميلادي) وجوزيف شومبيتر (في الإمبراطورية النمساوية - المجرية المثقلة بالضرائب خلال الحرب العالمية الأولى) أشارا إلى أنه بعد نقطة معينة، فإن معدلات الضريبة العالية تؤدي إلى انخفاض الحصيلة الكلية للضرائب. انظر: **مقدمة ابن خلدون**، الترجمة الإنجليزية الصادرة عام ١٩٨٩، ومساهمة جوزيف شومبيتر المعنونة: «أزمة الدولة الضريبية»: «The Crisis of the Tax State», in Richard Swedberg, ed., *The Economics and Sociology of Capitalism*, (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991).

٧ - السؤال المطروح هو كيف يُمكن مقارنة معدل الضريبة التي تأخذ شكل السرقة بواسطة رجل العصابات المستقرّ، مع المعدل الكلي للاستحواذ عن طريق السرقة في حالة وجود مافيا عائلية ورجل عصابات مستقر معاً؟ فإذا

كانت هناك مافيا عائلية بالإضافة إلى حاكم مستبدّ يعظِّم الموارد التي يتم الاستحواذ عليها، فإن مجموع "إتاوة الحماية" التي يحصل عليها رجل عصابات، بالإضافة إلى ضريبة الحاكم المستبد، سوف يكون بالضرورة أعلى منهِ في حالة ما إذا كان هناك أحدهما فقط يقوم بفرض الضريبة. حين يكون زعيم المافيا، مثلاً، في صدد تحديد حجم "إتاوة الحماية"، ويعلم أن النشاط في المحلّة (الحيّ) مُقيَّد بتلك الإتاوة، فهو يلاحظ أن جزءاً من الخسارة يأخذ شكل جبايات ضريبية حكومية دُنيا، إنما لا يحدو المافيا العائلية أي حافز لأخذ هذه الخسارة في الاعتبار لدى تحديدها نسبة "إتاوة الحماية" التي تطلبها. وإذا كانت المافيا العائلية، مثل العصابات التي تستقرّ في بقعة معينة عندنا، تشعر بأنها قوية بما فيه الكفاية، عندئذ تأخذ "إتاوة الحماية" فقط شكل الضريبة، وبالتالي فإن معدل الضريبة الكلية المفروض على المواطنين سيكون أقل وطأة. ذلك أن المنافسة بين الحكام المستبدين حول السلطة في منطقة معينة يكون سيئاً بالنسبة للمواطنين، بينما احتكار السلطة بواسطة حاكم واحد يكون أفضل بالنسبة لهم.

٨ ـ إن الخسائر المترتبة على زيادة "الإتاوة ـ السرقة" قد ترتفع بمعدل يفوق الزيادة في معدل "الإتاوة ـ السرقة". ولهذا فإنه كلما كان ارتفاع الخسائر بمعدل أسرع (أو أبطأ) مع درجة الارتفاع في معدل الإتاوة، يكون انخفاض (أو ارتفاع) معدل الإتاوة الأمثل لرجل العصابات المستقرّ. وفي كل الأحوال، من الممكن أن يكون شكل "دالة الخسارة" غير منتظم مما يؤثر على صحة المقولة السابقة. وحول الحالات المحتملة في هذا المجال، راجع مقالة ماكغوير وأولسون:

Martin C. McGuire and Mancur Olson, «The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force», *Journal of Economic Literature*, 34:72 (March 1996).

٩ ـ رغم أن حصيلة الضرائب عند كل مستوى من مستويات "الضريبة ـ الإتاوة" يتغير مع مستوى السلع العامة التي يتم توفيرها، فإن معدل "الضريبة ـ الإتاوة" الأمثل الذي يعظِّم الدخل ليس بالضرورة كذلك. فإن رجل العصابات المستقرّ يبدأ بتحديد المعدل الأمثل "للضريبة ـ الإتاوة"، وبعد ذلك يختار

أسلوب الإمداد بالسلع العامة الأمثل بالنسبة له.

١٠ ـ إن المحصلة تكون مختلفة عندما تؤدي السلعة العامة إلى تحسين نوعية الحياة، لكنها لا تضيف إلى الإنتاج أو الدخل الخاضع للضريبة. فعلى سبيل المثال، إذا كانت مكافحة تلوّث الهواء تؤدي إلى أن تكون الحياة أكثر راحة، فإنه ليس لها أثر، من خلال صحة العمال، على الإنتاج الخاضع للضريبة. ولذا فإن رجل العصابات المستقرّ لن يخصص لها أي موارد سوى في حدود المكان الذي يعيش فيه مع مواطنيه. وللتبسيط، فإنني أفترض في هذا الكتاب أن كل السلع العامة هي "سلع منتجين"، أي أنها بمثابة مُدخلات في العمليات الإنتاجية التي تُعتبر بدورها ضرورية لتوليد كل أنواع الدخول.

١١ ـ Martin C. McGuire and Mancur Olson, «The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force», *Journal of Economic Literature*, 34:72 (March 1996).

١٢ ـ كما سيتمّ توضيحه في الفصل التالي، كثير من الأمثلة المهمة عن التقدم الاقتصادي وتطور الحضارات، حتى في العهود السحيقة، حدثت في ظل أنظمة ديمقراطية أو مجتمعات غير ديكتاتورية مثل: أثينا القديمة، الجمهورية الرومانية، الدويلات الإيطالية الشمالية، هولندا القرن السابع عشر، وبريطانيا بعد الثورة المجيدة لعامي ١٦٨٨ ـ ١٦٨٩. كذلك هناك عملية تقدم اقتصادي مهمة حصلت خلال القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة الأميركية ومجتمعات أخرى ذات حكومات تمثيلية وليست استبدادية.

١٣ ـ عند تحليل الديمقراطيات، سوف نجد أن بعض الأكثريات كانت لها الغلبة لدرجة أنه كان لديها الحافز لكي تتصرف بما ينسجم مع مصالح المجتمع في مجموعه.

١٤ ـ Robert E. Quirk, *Fidel Castro* (New York: Norton, 1993), p. 625.

١٥ ـ عندما تشمل المصالح الحاكمة كل أفراد المجتمع، فإن الحصة النسبية التي تؤول إلى الحاكم لن تكون كسراً بل واحد صحيح أو مائة في المائة، وإن كانت القاعدة العكسية تصحّ أيضاً (لأن ١/١ = ١). وتلك لا تُعتبر نقطة جديدة، بل تأكيد لما جاء في النظرية الاقتصادية من أن المجتمع

الذي يحاول تعظيم الرفاه الكلّي لأفراد المجتمع سوف يُنفق موارده على السلع العامة حتى تتساوى التكلفة الاجتماعية الحدّية للسلع العامة مع المنافع الاجتماعية الحدية. ولذا فإنه إذا تم رفع معدلات الضرائب عن المستوى اللازم للإنفاق على السلع العامة وتوزيع الفائض للحاكم، فإن ذلك سوف يؤدي إلى حدوث خسائر نتيجة تشويه هيكل الحوافز لدى دافعي الضرائب. وفي أي مجتمع يُتفق على إعادة توزيع دخله على الفقراء من أعضائه فإن هذا التوزيع يصبح في حكم السلعة العامة، ويجب عدم تحليله بالطريقة التي يقوم بها صاحب السلطة السياسية الذي تحكمه اعتبارات المصلحة الذاتية. وهذه الحالة عينها تنطبق كذلك على "الأغلبيات الجامعة" التي ستكون مدار بحثنا لاحقاً في هذا الفصل

١٦ ـ أي أن الاعتراض الوحيد الذي يمكن إبداؤه حيال المحصّلة الاجتماعية يتعلق بالتوزيع الأوّلي للموارد أو الطاقات المتاحة لكسب الدخل. وفي ضوء تلك التوزيعات الأولية، يصبح من الصعب تحسين وضع أحد الأفراد من دون إلحاق الضرر بفرد آخر.

١٧ ـ يعتقد البعض خطأً أن استمرار "الضريبة على الرأس" (ضريبة ثابتة إذا لم تدفعها تفقد رأسك!) على أنها ضريبة إجمالية مقطوعة (Lump-sum Tax). إذ إنه في الواقع يتم تحصيل هذه الضريبة فقط في حالة ما إذا كانت التهديدات بقطع الرؤوس جادة، وأنه يمكن تنفيذها من وقت لآخر. بيد أن هذه التهديدات بالعقاب لا تؤثّر فقط في الحافز الذي يدفع بعض دافعي الضريبة إلى الهرب إلى مكان آخر، بل تؤدي أيضاً إلى تخفيض عدد المنتجين ودافعي الضرائب. ولذا فحتى هذا النوع من الضريبة يؤدي إلى حدوث تغيرات في الحوافز وفي مستوى الإنتاج.

١٨ ـ لأن الحافز على الإنتاج يختفي في ظل الفوضى. لذا فقد افترضنا أن السلع العامة تُصبح ضرورة لتوليد أي دخل وكل الدخول.

١٩ ـ William A. Niskanen, «Autocratic, Democratic and Optimal Government», *Economic Inquiry*, 35:464-479 (July 1997).

١ ـ إذا كان معدل الضريبة الذي يفرضه الحاكم المستبدّ أقل من ٥٪، عندئذ يذهب أكثر من نصف العائد من رأس المال إلى المالك الخاص، وبالتالي فإن قيمة السلعة الرأسمالية سوف تفوق القيمة الحالية للقيم المستقبلية المخصومة لحصيلة الضرائب. وفي بعض الأنظمة الاستبدادية، فإن ذلك يجعل حقوق الملكية الخاصة على السلع الرأسمالية أقلّ أمناً مما هو الحال في ظروف أخرى. وأود أن أشكر السيد نغ Yew-Kwang Ng الذي لفت نظري إلى هذه النقطة المهمّة. وحتى في حالة الحاكم المستبدّ الذي يمتلك أفقاً زمنياً طويلاً، لن يكون من العقلانية في شيء قيامه بمصادرة السلع الرأسمالية، لأن من شأن ذلك أن يقلل من حجم الاستثمارات وربما يجرّده من المكاسب التي تتولد عن دخول الاستثمارات الخاصة بشكل متتابع.

٢ ـ عندما تلقي الحرب الواقعة ضمن الحدود الجغرافية لمنطقة نفوذ الحاكم المستبدّ ظلالاً من الشك على طبيعة هذه الحدود مستقبلاً، فإن الأفق الزمني لهذا الحاكم بالنسبة لمنطقة نفوذه ينكمش، حتى ولو كان يعتقد أنه سيستمر في السيطرة على نفس الأرض لفترات قادمة. وفي التحليل الأخير، فإن عدم اليقين الكامل حول أي منطقة جغرافية سيتسنّى للحاكم المستبد أن يتحكّم فيها، هو ما يشجّع نشاط العصابات الجوّالة. ولعل مزايا العصابات المستقرة عن العصابات الجوّالة ستكون أكبر بلا شك عندما تكون هناك حدود طبيعية يسهل الدفاع عنها عسكرياً. ويلاحظ أن الدول المبكرة عبر التاريخ إنما ظهرت بصفة أساسية في الأماكن التي يسميها علماء الأنتروبولوجيا "Environmentally circumscribed"، أي مناطق الأراضي القابلة للزراعة المُحاطة بالصحارى أو الجبال أو السواحل. انظر بهذا الخصوص:
Robert L. Carniero, «A Theory of the Origin of the State», *Science*, (1970) 169:733-738. فمثل هذه المناطق لا تسهِّل فقط الدفاع العسكري عن الحدود بل تقلل أيضاً من احتمالات هروب القبائل المهزومة إلى مناطق أخرى، حيث يمكنها أن تعتمد على نفسها معيشياً. ويلاحظ أن

الديمقراطية القائمة على التوافق التي ميّزت المراحل الأولى من التطور الاجتماعي في تلك الظروف الجغرافية قد حلت محلها دولٌ استبدادية بشكل أبكر من المناطق الأخرى التي لا تتمتع بنفس الظروف.

٣ ـ تستطيع بعض الأنظمة غير الديمقراطية أن تقنن عملية الوراثة بشكل مؤسّسي، ولكن تلك الأنظمة قد لا تكون تحت السيطرة المطلقة لحاكم مستبد واحد بل قد تكون تحت سيطرة نوع قريب من الأوليغاركية (حكم القلّة). ويصدق هذا الحال على الأنظمة التي تتمتع بدرجة عالية من الشمولية. فبعد موت ستالين، عمدت حكومة الاتحاد السوفيتي إلى إضفاء طابع روتيني على عملية الخلافة، وحصرها في مجموعة صغيرة وفقاً لقواعد مؤسّسية. ولكن عندما يتمتع المكتب السياسي، أو غيره من الأجهزة، بالسلطة لتحديد خلف الزعيم الحالي، عندئذ يستطيع تحديد سُلطاته، بل يمكن له حتى أن يعزله (كما حدث في حالة نيكيتا خروتشيف).

٤ ـ *Capitalism, Socialism and Democracy*, 4th ed (London: Allen and Unwin, 1954).

٥ ـ David Lake, «Powerful Pacifists: Democratic States and War», *American Political Science Review*, 86:24-37 (1992).

٦ ـ Robert A. Dahl, *Polyarchy; Participation and Opposition*, (New Haven, CT: Yale University Press, 1971); Tatu Vanhanen, «The Level of Democratization Related to Socioeconomic Variables in 147 States in 1980-85», *Scandinavian Political Studies*, 12(2):95-127 (1989).

٧ ـ إن الوحدات الخاضعة لأمرة الضباط العسكريين عادة ما يتم الفصل بينها في ثكنات منفصلة. ونظراً للطابع التراتبي للتنظيمات العسكرية يكون من المستبعد أن تتحول الزمر العسكرية الانقلابية Military Juntas إلى الديمقراطية حتى ولو كان هناك توازن قوى بين الضباط الذين يشكّلون هذه الزُمر.

٨ ـ بشكل أكثر دقّة، هناك شرط ضروري رابع، ولكن منطقه لا يكون واضحاً حتى يتم التعامل مع مفهوم العمل الجماعي. وهذا الشرط يقضي بأن يكون عدد الأحزاب المختلفة التي تقوم بترتيبات اقتسام السلطة صغيراً بما فيه الكفاية من أجل تمكين العمل الجماعي الطوعي من أن يأخذ مجراه. فإذا قلنا

مثلاً إن هناك آلافاً من العائلات المختلفة التي تتمتع بدرجة متماثلة من القوة، فإن العمل الجماعي الطوعي لا يُمكن أن يكتب له النجاح (لأسباب سوف يتمّ شرحها لاحقاً) في تحقيق المكاسب المأمولة من النظام الآمن وتوفير السلع العامة. وفي هذه الحالة، سيكون هناك نوع من الفوضى الذي قد يستمر لبعض الوقت إلى أن يظهر أحد الأطراف ويكون لديه القوة اللازمة ليُصبح حاكماً مستبداً مستقرّاً. ولعل عدد الزعماء الذين يتفقون فيما بينهم على تشكيل حكومة غير مستبدة يجب أن يكون قابلاً للمقارنة مع عدد العائلات في عُصبة من الناس أو قبيلة بلا زعيم أو محكومة بالتوافق.

٩ - «Autocratic, Democratic, and Optimal Government», *Economic Inquiry* 35:464-479 (July 1997).

١٠ - Avner Greif, «On the Political Foundations of the Late Medieval Commercial Revolution: Genoa During the Twelfth and Thirteenth Centuries», *Journal of Economic History*, 54(2):271-287 (June 1994).

١١ - Christopher Hibbert, *Venice: The Biography of a City* (New York and London: W.W. Norton and Company 1989), p. 49.

١٢ - Bardford J. DeLong and Anderi Shleifer, «Princes and Merchants: European City Growth Before the Industrial Revolution», *Journal of Law and Economics*, 36(2):671-702 (October 1993).

١٣ - James Madison, *The Papers of James Madison*, Robert A. Rutland, Thomas A. Mason, Robert J. Brugger, Jeanne K. Sisson and Fredrika J. Teute (eds.), (Charlottesville: Unviersity Press of Virginia, 1983).

١٤ - Christopher Clague, Philip Keefer, Stephen Knack, and Mancur Olson, «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies», *Journal of Economic Growth*, 1(2):243-276 (June 1996).

- الفصل الثالث -

١ - هذان المقالان هما:

- «Nature of the Firm», *Economica*, (November, 1937), pp. 386-405;

- «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, 3:1-44, (October, 1960).

٢ ـ انظر على سبيل المثال:

Oliver Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, (New York: The Free Press, 1985).

٣ ـ هذه غالباً ما تكون "الخسارة الاجتماعية" بعد أن يقوم الضحايا بالتكيّف بشكل كفؤ مع الضرر الذي حلّ بهم. وإذا تم تعويض الضحايا بالكامل عن الخسائر التي تكبدوها، عندئذ لا يكون لديهم أي حافز للإقلال من هذه الخسائر، وتكون النتيجة أبعد ما تكون عن مستوى الكفاءة الاجتماعية المطلوب. انظر بهذا الصدد:

Mancur Olson Jr. and Richard Zeckhauser, «The Efficient Production of External Economies», *American Economic Review*, 60(3):512-517 (June 1970).

٤ ـ A.C. Pigou, *The Economics of Welfare*, 4th ed. (London: Macmillan, 1946).

٥ ـ انظر على سبيل المثال:

Douglas C. North, «A Transactions Cost Theory of Government», *Journal of Theoretical Politics*, 2(4):355.

أما دراسة ديكسيت: Avinash Dixit, «The Making of Economic Policy: A Transaction - Cost Politics Perspective», in: *Munich Lectures in Economics*, (Cambridge and London: MIT Press), pp. xvii, 192. فتعطي لمحات مهّمة عن نظرية "تكلفة المعاملات" في مجال رسم السياسة الاقتصادية في إطار نظام الحكم القائم، أي أنها لا تتعرض للمشاكل والتعقيدات المطروحة على بساط البحث في هذا الكتاب.

٦ ـ انظر بهذا الخصوص:

- «A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence», *Quarterly Journal of Economics*, 106:407-443 (May 1991);

- «Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs», *Journal of Public Economics*,28:329-347 (December 1985);

- Bruce Gardner, «Efficient Redistribution Through Commodity Markets», *American Journal of Agricultural Economics*, 65(2):225-234 (May 1983).

٧ ـ هناك دراسات مهمة تسير على نفس النهج الذي تبعناه، سواء استخدمت مقاربة "تكلفة المعاملات" بشكل صريح أو ضمني بالنسبة لأنظمة الحكم والسياسة بوجه عام. انظر بهذا الخصوص:

- George J. Stigler, «The Theory of Economic Regulation», *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2:3-21 (Spring 1971); and «Law or Economics?», *Journal of Law and Economics* 35(2):455-468 (October 1992);

- Earl Thompson and Roger Faith, «A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions», *American Economic Review* 71(3):366-380 (June 1981);

- Donald Wittman, «Why Democracies Produce Efficient Results», *Journal of Political Economy* 97(6):1395-1424 (1989);

- Gary Becker, *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions Are Efficient*, (Chicago: University of Chicago Press, 1995).

كما أن مقالات د. دونالد ويتمان التي سبق ذكرها وثيقة الصلة هي الأخرى بموضوعنا هنا.

٨ ـ بينما يكون هناك دائماً اتفاق سلمي يجعل كلا الطرفين في وضع أفضل من ذي قبل، فإنه ليس دائماً الحال أن مثل هذا الاتفاق يجري تنفيذه في الواقع. وكما أشار بحق د. ويتمان Donald Wittman، فقد لا يوجد طرف ثالث محايد يستطيع أن يضمن تنفيذ هذا الاتفاق. انظر مقالته:

«Why Democracies Produce Efficient Results», *Journal of Political Economy*, 97(6): 1395-1424.

ورغم أنه توجد محاكم دولية، إلاّ أنها لا تملك السلطة لإلزام البلدان المختلفة بتنفيذ الاتفاقات التي تتعهد بها.

٩ ـ «Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Countries Are Rich and Othrs Poor», *Journal of Economic Perspectives*, 10:3-24 (Spring 1996).

١٠ - *Arms and Influence* (New Haven, CT: Yale University Press, 1966), p. v.

١١ - «The Dark Side of the Force», Presidential Addres to the Western Economics Association, *Economic Inquiry*, 32:1-10 (January 1994).

١٢ - «The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective», *Munich Lectures in Economics*, (Cambridge and London: MIT Press) pp. xvii, 192.

- الفصل الرابع -

١ - الناشر: Cambridge: Harvard University Press, 1965.

٢ - الناشر: Baltimore, MD: John Hopkins University Press, 1982.

٣ - الناشر: Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1992.

٤ - صحيح أن هذا المخصص لن يحقق الأمثلية من وجهة نظر المجموعة إذا كان هناك أحد المستفيدين لا يُشارك في العملية، الأمر الذي يعني أن هذا الشخص غير المُشارك سوف يحصل على مقدار أقل من السلعة الجماعية منه في حالة ما إذا شارك هو (أو هي) في اقتسام التكاليف. وإذا كانت المجموعة صغيرة للغاية (أي هناك فردان أو مجموعة صغيرة من المنتفعين بهذه السلعة الجماعية)، فإن هذا قد يشجع على المشاركة، حيث إن المكاسب المترتبة قد تكون من الوفرة بما يبرر عملية اقتسام التكاليف والحصول على كمية أكبر مما يتم الحصول عليه بالمجان، ولكن بكميات ضئيلة؛ وفي حالة المجموعات الكبيرة، كما هو الأمر في تحليلنا الآن، فإن هذا الاعتبار يكاد لا يصحّ في الواقع. ففي مجموعة قوامها ألف فرد، إذا كان هناك أحد المنتفعين بالمجان، فإن مساهمة هذا الشخص تضيف فقط نحو واحد على ألف إلى قيمة المخصّص للسلعة الجماعية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة تافهة، قابلة للإهمال في حجم المخُصّص. ولهذا، فإن أي فئة قليلة من الأفراد ضمن مجموعة كبيرة سوف تضيف قليلاً إلى حجم المُخصّص إذا شاركوا في اقتسام التكاليف، بحيث إن الزيادة المترتبة على مشاركتهم غالباً لا

تؤثّر في مستوى رفاه كل منهم. وعلى أي حال، فإن نصيب كل منهم في تكلفة كافة وحدات السلعة الجماعية التي يتم تقديمها قد لا تكون كمية مهملة بالنسبة لهم. وتأسيساً على ذلك، فإن الشخص المتوسط ضمن مجموعة كبيرة يشعر عادةً بأنه من الأفضل له الحصول على وحدات السلعة الجماعية بالمجان، حتى ولو على مستوى عرض أقل مما يجب، من قيامه بدفع نصيبه من تكلفة جميع وحدات السلعة المقدمة.

٥ ـ قد يحاجج البعض بأن منظِّم العمل (المتعهِّد) قد يعده مقترحاً باتفاق يسمح لكل طرف بأن يدفع نصيبه من تكلفة السلعة الجماعية، ولكن هذا الاتفاق لا يصبح نافذ المفعول إلاّ إذا وقّعت عليه بقية الأطراف المعنية. ولكن إذا كان التوافق بالإجماع مطلوباً، فقد يكون من مصلحة الفرد أن يمتنع عن التوقيع. وهذا الفرد المتمنع قد يوافق على التوقيع فقط في حالة ما إذا حصل على نصيب أكبر من المكاسب التي تترتب على هذا الاتفاق! وقد يستفيد الموقعون الآخرون من خضوعهم لهذا الابتزاز بدلاً من خسران مبدأ الإجماع الذي يؤدي إلى تطبيق العقد وتحقيق المكاسب المنتظرة. أما إذا كان العقد لا يتطلّب شرط الإجماع، فإن الشخص المتمنع قد يرفض ببساطة تحمّل أي تكلفة تتعلق بتوفير السلعة الجماعية، لأنه يعرف أن الآخرين سوف يسيرون في طريق تطبيق الاتفاق من دونه حتى لا تتعطل عملية حصولهم على المكاسب المنتظرة. وإذا كانت المساومات مشفوعة بالنفاذ، وكانت لواضعي نصوص الاتفاقات بهدف الوصول إلى "الأمثلية" لصالح الجماعة اليد الطولى، عندئذ يكون من الممكن صياغة اتفاقات تنجح في تكوين المُخصَّص المالي اللازم للسلعة الجماعية. غير أن ذلك يتطلّب إعطاء أفضلية اعتباطية للحصيلة الفعّالة. أما إذا كانت بعض المزايا سوف تذهب إلى الذين يحصلون على وحدات من السلعة الجماعية بالمجان، من دون مشاركة في تحمّل التكلفة، فسوف يتعذر عندئذ تحقيق المُخصَّص الأمثل من وجهة نظر الجماعة، حتى لو تم تمويل الموارد اللازمة لتكوين هذا المُخصَّص من مصادر خارجية.

٦ ـ لقد قمتُ بشرح هذه الحالة بشكل أكثر اكتمالاً في المسودة من دراستي المعنونة: «The Coase Theorem and Transactions Costs: Is This the Most Efficient of All Possible Worlds». ولكن ما زال هذا الموضوع

يحتاج إلى مزيد من الجهد لتطوير هذا النوع من التحليل.

٧ ـ نستخدم كلمة "كبير" هنا كي لا ندخل في مجموعة متنوعة من الحالات التي لا تتطلب تحليلاً لأجل دحض "نظرية كوز". هذا وقد تنشأ "المباريات بلا قلب" أيضاً ضمن المجموعات الأصغر حجماً، لا سيما عندما يتوافر هناك ما أدعوه بـ "استغلال الكبير للصغير". وحول احتمال استغلال الكبير للصغير في إطار نظرية "المباريات بلا قلب"، انظر مؤلفي: *The Logic of Collective Action* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965).

ـ الفصل الخامس ـ

١ ـ هناك دليل كمّي مبني على مسح شامل للسجلات الأثنوغرافية، يوضح أن الإشارات إلى العبيد غائبة تقريباً من سجّلات الأناس البدائيين، ولكنها أكثر شيوعاً في المجتمعات الزراعية المتقدمة. انظر:

L.T. Hobhouse, G.C. Wheeler, and M. Ginsberg, *The Material Culture and Social Institutions of the Simpler Peoples*, (London: Routledge and Kegan Paul, 1965).

وحول توضيح عدم ربحية النظام العبودي في المجتمعات التي تقوم على الصيد وجمع الثمار، انظر:

Mansur Olson Jr., «Some Historic Variation in Property Institutions», (Princeton University. Mimeo, 1967).

٢ ـ إن القبائل الصغيرة تستطيع أن تشكّل في بعض الأحوال تحالفات قبلية أوسع، وبالتالي تستطيع زيادة أعداد من يستطيعون التمتع بالسلع الجماعية من خلال العمل التطوعي. انظر بهذا الخصوص، ص ٦٢ ـ ٦٣ من كتابي السابق الذكر: *The Logic of Collective Action*.

كما أن بعض المجتمعات الزراعية في العصور السحيقة ربما كان لها هذه الخصائص. ولكن عندما يُصبح عدد المجموعات الصغيرة كبيراً للغاية، يُصبح العمل الجماعي التطوعي أمراً متعذراً.

٣ ـ الناشر: New Haven and London: Yale University Press, 1982.

٤ ـ انظر على سبيل المثال:

- Kwang Choi, *Theories of Economic Growth*, (Ames, IA: Iowa State University Press, 1983);

- Richard Vedder and Lowell Galloway, «Rentseeking, Distributional Coalitions, Taxes, Relative Prices, and Economic Growth», *Public Choice*, 51(1):93-100 (1986);

- Steve Chan, «Growth with Equity: A Test of Olson's Theory for the Asian Pacific-Rim Countries», *Journal of Peace Research* 24(2):135-149 (1987);

- Erich Weede, «Catch-Up, Distributional Coalitions and Government as Determinants of Growth and Decline in Industrial Democracies», *British Journal of Sociology*, 37:194-220 (1986);

- Jan-Erik Lane and Svante Ersson, *Comparative Political Economy* (London and New York: Pinter, distributed by Columbia University Press, 1990), pp. viii, 296.

- Todd Sandler, *Collective Action: Theory and Application*, (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992);

- Jonathan Rauch, *Demosclerosis*, (New York: Times Books, 1994).

وكذلك العديد من المساهمات المنشورة في المراجع التالية:

- Dennis C. Mueller. ed., *The Political Economy of Growth*, (New Haven, CT: Yale University Press, 1983).

- *International Studies Quarterly* 27 (1983);

- *Scandinavion Political Studies*, 9 (March 1986).

٥ ـ Christopher Clague, Philip Keefer, Stephen Knack, and Mancur Olson, «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies», *Journal of Economic Growth* 1(2):243-276 (June 1996).

وكما شاهدنا من قبل، فإن هذا المقال يقدم أيضاً دليلاً إحصائياً قاطعاً على أن الملكية والتعاقدات الخاصة بحقوق الملكية هي في وضع أفضل في المتوسط في البلدان ذات الديمقراطيات المستمرة منها في ظل أي نظام آخر.

ـ الفصل السابع ـ

١ ـ في الأجل القصير جداً، بُعيد عمليات التجميع الزراعي الجماعي وغيرها من الأصول الإنتاجية الأخرى، يبدو أنه كانت هناك فترة من الأضطراب والغموض أدّت إلى هبوط ملموس في مستوى الإنتاج. ولكن خلال معظم فترة حكم ستالين المتبقية، كان مستوى الإنتاج أعلى بكثير من مستوى الإنتاج الذي كان سائداً قبل فرضه "الستالينية" على الاتحاد السوفيتي.

٢ ـ Ronald I. Mckinnon, «Taxation, Money, and Credit in a Liberalizing Socialist Economy», In: Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe* (Cambridge, MA, and Oxford: Blackwell, 1992), pp. 109-127.

٣ ـ كانت هناك حالات خاصة. فعلى سبيل المثال، فإن التكاليف الثابتة لكل موظف، أو تكلفة المعاملات لأصحاب العمل الذين يستخدمون عمّالاً مؤقتين، قد أدت في بعض الأحوال إلى توليد نوع من التصاعدية في نظام الإنتاج بالقطعة في اقتصاد السوق. لكن من المسلم به أن هذه الاعتبارات ليست وثيقة الصلة بالنسبة للنقاش الحالي.

٤ ـ Peter Gatrell and Mark Harrison, «The Russian and Soviet Economies in Two World Wars: A Comparative View», *Economic History Review*, 46:444 (August 1993).

٥ ـ تمّ استخدام جيش الإمبراطورية النمساوية ـ المجرية ضد روسيا القيصرية، ولكن يقال إن هذا الجيش كان أكثر فقراً من أي جيش آخر كان يخوض غمار الحرب العالمية الأولى، وأنه لم يلعب دوراً يُذكر في هزيمة روسيا.

٦ ـ انـظـر: Gatrell and Harrison, op. cit., Table 9 and pp. 425-452. يشير المؤلّفان إلى أنه «خلال الحرب العالمية الأولى، وبسبب فشل ألمانيا في تخليص نفسها من الجبهة الغربية، فقد حالت دون إحراز النصر السريع على روسيا الذي كانت تخطط له ألمانيا. وحتى في هذه الحالة، فإن جزءاً صغيراً من قوة ألمانيا العسكرية كان كفيلاً بإلحاق الهزيمة بروسيا. في الحرب العالمية الثانية، فإن مستوى التعبئة في الاتحاد

السوفيتي، عندما يُضاف إلى القوة الاقتصادية المتفوقة للحلفاء، كانا كافيين لتحطيم ألمانيا تماماً كقوة عسكرية. وبهذا الخصوص، فإن الاتحاد السوفيتي قدَّم مساهمة تفوق بكثير حجم ومستوى التطور في الاقتصاد السوفيتي» (ص ٤٣٨).

٧ ـ William Easterly and Stanley Fischer, «The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data», Unpublished manuscript, 1993.

٨ ـ Peter Murrell and Mancsur Olson, «The Devolution of Centrally Planned Economies», *Journal of Comparative Economics*, 15:239-265 (1991).

ـ الفصل الثامن ـ

١ ـ نظراً لأنه من المستحيل لأي بيروقراطية أن تأخذ قرارات تتعلق بعدد لامتناهٍ من السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في اقتصاد واسع ومتنوع، فإن العديد من القرارات يتم تركها في الواقع لعمليات التفاوض والتعاقد بين مشروعات الدولة، وإلى مجموعة متنوعة من الأسواق: النظامية، وغير النظامية، والأسواق السوداء.

٢ ـ عندما تكون الأسعار عند مستوى شديد الانخفاض، فلكي يتمّ تحقيق التوازن بين العرض والطلب في سوق ما، فإن المشروع المستلم للسلع يكون أكثر اعتماداً على خيارات المشروع الذي يُسلِّم هذه السلع، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض الحافز لدى المشروع المستلم للسلع للإبلاغ عن درجة القصور في نوعية الإمدادات التي يقوم بتسليمها المشروع المورِّد. وأنا أشعر بالامتنان إلى السيد موريل Peter Murrell الذي لفت نظري إلى هذه النقطة.

٣ ـ Heidi Kroll, «The Role of Contracts in the Soviet Economy», *Soviet Studies* 40:349-366 (July 1988).

يحوي هذا المقال تحليلاً قيّماً حول التحكيم في المنازعات التي تنشأ قبل التعاقد وبعده. وتجدون تفاصيل مثيرة حول نظام التحكيم والمحاكم في ظل النظام السوفيتي في المرجع التالي:

Harlod Bermam, *Justice in The USSR: An Interpretation of Soviet Law*, (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1963).

٤ ـ إن وجود ممثلي الحزب الشيوعي في المشروعات، بالتمايز مع المديرين الرسميين للمشروعات، قد أدى إلى زيادة حدة المنافسة البيروقراطية وإلى تحسين المعلومات المتاحة للقيادة السياسية. إذ كان سلوك ممثلي الحزب في مصنع ما يُشبه إلى حد ما نظام التفتيش والرقابة في الصين الإمبراطورية، حيث أدى إلى زيادة كفاءة المنافسة البيروقراطية من خلال وضع ضوابط على حوافز العناصر التي تقبع في أدنى السلم الوظيفي لتقديم معلومات مغلوطة وغير حقيقية.

٥ ـ أود أن أشكر بهذا الخصوص السيد ل. مارتن Laurent Martin الذي لفت نظري إلى هذه النقطة.

٦ ـ Clifford G. Gaddy, «Pretending to Work and Pretending to Pay: A Hedonic Wage Approach to the Behavior of Soviet Workers and Managers», Brookings Institutions Working Paper.

٧ ـ *How the Soviet Union is Governed* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979), pp. 446-448.

٨ ـ «Poland: Roots of Economic Crisis», *ACES Bulletin* 24:12-14 (1982).

٩ ـ «Institutions and the Transition to a Market Economy», In: Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, (Cambridge, MA, and Oxford: Basil Blackwell, 1992), pp. 301-310.

١٠ ـ «Integration of Special Interests into the Hungarian Economy», *Journal of Comparative Economics*, 15:284-303 (1991).

١١ ـ باستناد إلى المنطق السابق، لا يوجد شيء يدعو للاستغراب حول متطلّبات النظام السوفيتي بأن تقوم مشروعات الدولة بتسوية مدفوعاتها من خلال النظام المصرفي التابع للدولة، ومنع المشروعات من استخدام أو اكتناز النقود كلما كان ذلك ممكناً. وقد أدى هذا النظام إلى صعوبة احتفاظ المشروعات بأرباحها، نظراً لتحويلها أولاً بأول إلى المركز.

إن تكاثر الشركات الخاصة في روسيا بعد سقوط الشيوعية يعني وجود مشروعات عدة تستخدم كميات كبيرة من النقود. ولهذا كانت هذه الشركات الخاصة موضع ابتزاز من قِبَلِ عصابات المافيا، على عكس المشروعات المملوكة للدولة التي لا توجد لديها أي نقدية. ولعل هذا الاعتبار هو الذي ساعد على زيادة عدد الجرائم التي ترتكبها المافيات في كثير من البلدان بعد سقوط الشيوعية. إذ إن الفوضى وعدم التنظيم الذي ساد بعد انهيار النظام القديم قد صبّ في نفس الاتجاه. غير أن ظهور الصحافة الحرة قد ساعد على تحسين التقارير حول هذه الجرائم وجعلها مفضوحة للجمهور. ولكن رغم هذه الأسباب التي أدّت إلى زيادة الجريمة في أعقاب سقوط الشيوعية، فإن هذا لا يغيّر - في رأيي - من الحقيقة الأساسية التي مفادها أن الفساد في الدوائر الرسمية واتساع حجم الجريمة كان نتاجاً طبيعياً للنظام الستاليني لجباية الضرائب بطريقة ضمنية.

- الفصل التاسع -

١ - George Akerlof, Andrew Rose, Janet Yellin, and Helga Hessenius, «East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union», *Brookings Papers on Economic Activity* 1:1-87 (1991).

إنما ينبغي التنويه بأن التوصيات المتعلقة بالسياسة التي يستخلصها هؤلاء المؤلفون من دراساتهم تختلف اختلافاً شديداً عن التوصيات المعقولة في حال كانت الحجّة الواردة في هذا الكتاب صحيحة.

٢ - Anne O. Krueger, «Institutions for the New Private Sector», In: Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe* (Oxford: Basil Blackwell, 1992), pp. 219-223.

٣ - *New York Times*, June 20, 1993; and *The Economist*, August 14, 1993.

٤ - «Why Economic Reforms Fail in the Soviet System», *Economic Inquiry*, 28:195-221 (1990).

- الفصل العاشر -

١ - هناك أدبيات كثيرة ذات طابع كمّي تفترض أن المستوى السائد لمتوسط الدخل الفردي في البلدان هو أقصى مستوى مُتاح، نظراً إلى أنه من الصعب توليد دخل أكبر في كل بلد في ظل الموارد والتكنولوجيا المُتاحة. فمن المفترض أن كل بلد يقف عند الحدود القصوى لدالة الإنتاج الكلي، وبالتالي هذا يُعتبر أعلى دخل ممكن في ظل الموارد المتاحة. وقد أوضحت في مقالتي «Big Bills Left on the Sidewalk», *op. cit.*، أن المجتمعات منخفضة ومتوسطة الدخل ليست بعيدة بدرجة كبيرة عن الحدود القصوى لدوال الإنتاج الكلية، وبالتالي فإن الموارد الطبيعية والبشرية المتاحة لا تعطي تفسيراً كافياً لمستويات الدخل المنخفضة في تلك البلدان. وعليه، فإن الأدبيات المتاحة حول مصادر النمو، رغم أهميتها من بعض النواحي، لا تُفسِّر لنا تلك المفارقة.

٢ - P.J.H. Grierson, *The Silent Trade* (Edinburgh: William Greene and Sons, 1903).

٣ - المهاجر المشار إليه هو: سيمون كاتزنلنبوغن Simon Katzenellenbogen من جامعة بنسلفانيا.

٤ - تجدون ما توصل إليه في: «Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana», *Journal of Modern African Studies* (March 1973).

٥ - *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, (New York: Harper and Row, 1989).

٦ - في الشكل (١٠ - ١)، سوف يتم الاتجار بالكمية Qe عند مستوى السعر التوازني Market Clearing Price. وأي من السعرين P^{I} أو P^{II}، سوف يؤدي إلى نصف حجم التجارة (Qe/2). وبالتالي فإن حجم النقص في مكاسب التجارة هو المثلث ABC. وهكذا يتضح على الفور، إذا كانت منحنيات الطلب تميل إلى أدنى ومنحنيات العرض إلى أعلى، أن هذه الخسارة يجب أن تكون أقل من نصف حجم المكاسب من التبادل

التجاري عند السعر التوازني (أي المنطقة ADO). ورغم أن الأسعار التي تم اختيارها بشكل عشوائي بما يسمح لأي تبادل تجاري بالحدوث، فلن تؤدي إلى هذه النتيجة في أحوال كثيرة. ومن الواضح أنه من الممكن اختيار أسعار تؤدي إلى استئصال معظم المكاسب من التبادل التجاري، مثل تلك الأسعار التي تؤدي إلى تخفيض حجم التبادل التجاري إلى المستوى Qe/10.

٧ ـ عندما تكون هناك مغالاة في سعر سلعة معيَّنة، فسوف يكون هناك اتجاه لتحقيق أرباح استثنائية من إنتاج تلك السلع، وبالتالي سوف يحدث تخصيص للموارد في التنافس للحصول على حق إنتاج تلك السلعة. وبعبارة أخرى، سوف يكون هناك "سعي حثيث للحصول على الريع" الذي يتمثّل في العوائد الاستثنائية، وما يرتبط بذلك من تشوهات في الأسعار والكميات. ولعل "الفاقد الاجتماعي" من أنشطة السعي للحصول على الريع يجعل الخسائر الناتجة عن تشوهات الأسعار والكميات أكبر مما يكون عليه الحال في الظروف العادية. وفي بعض الكتابات، يقول البعض بأن الموارد التي تم تخصيصها في عملية السعي للحصول على الريع قد تساوي أو تقترب من حجم الريوع ذاتها. وتشير الدلائل التجريبية إلى أن الإنفاق على عمليات السعي للحصول على الريع عادة ما تكون ضئيلة الحجم مقارنةً بحجم الريوع ذاتها. وذلك يجب ألا يكون مصدر دهشة لأحد: ذلك لأننا نعلم من تحليل العمل الجماعي أن منطق الحصول على مكاسب مجانية على حساب الآخرين Free Riding يعمل ضد مبدأ التنافسية في الواقع العملي في أي سوق. ولذا فإن الأوضاع الاحتكارية عادةً ما تسود في الأسواق في حالة السعي للحصول على الريع. ووفقاً لذلك، فإن الاستنتاج بأنه مع وجود تشوهات في الأسعار والكميات، فإن الخسائر التي تخفِّض من حجم المكاسب من التبادل التجاري عادةً ما تقلّ بدرجة أقل من حجم الكميات التي يتم الاتجار بها، يبقى مع ذلك استنتاجاً سليماً.

٨ ـ هذه الحجّة لا تستقيم في بعض الحالات في الأجل الطويل جداً، عندما تحدث تشوهات الأسعار بسبب وجود كارتلات أو جماعات ضغط

تستطيع أن تنتزع من الحكومة حصصاً للإنتاج أو قرارات إدارية تُعتبر في حكم الكارتلات. وفي هذه الحالات، فإن القيود التي تُفرض على الكميات تؤدي إلى الإقلال من وتيرة الابتكار وزيادة الإنتاجية التي تُعتبر من أهم مصادر النمو الاقتصادي في البلدان النامية والمتقدمة على السواء. ولقد سبق أن ناقشت بعض عناصر هذه المشكلة في كتابي المعنون:

How Bright Are the Northern Lights: Some Questions About Sweden (Lund, Sweden: Institute of Economic Research, Lund Univesity Press, 1990).

٩ ـ موجودة في مقالة: «Why Some Welfare-State Redistribution to the Poor Is a Great Idea»، وكذلك في بعض الدراسات التقنية الواردة فـــــي: Charles K. Rowley (ed.), *Public Choice and Liberty: Essays in Honor of Gordon Tullock* (Oxford: Basil Blackwell, 1986).

١٠ ـ David Lipton and Jeffrey Sachs, «Prospects for Russia's Economic Reforms», *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 2, 1992, p. 213.

١١ ـ بالطبع، ترتكب المجتمعات العديد من الأخطاء في مجال رسم السياسة الاقتصادية، هذا بالإضافة إلى تلك الأخطاء الناجمة عن ضغوط المصالح الخاصة، ولكن المجتمعات تتعلم ببطء من أخطائها. لذا فإن المجتمعات لا تستمر في اتباع سياسات اقتصادية تكون مضرّة بعمليات النمو الاقتصادي فيها، طالما أنه لا توجد مصالح منظمة وضالعة تستفيد من تلك السياسات الاقتصادية الخاطئة.

١٢ ـ سوف أتجاوز هنا المشاكل البيئية المتعلقة بالتلوث وغير ذلك من الآثار الخارجية السالبة Externalities التي تحتل مكاناً مركزياً في كتابات أخرى لي، ولكنني سوف أفترض هنا أن حقوق الملكية وغيرها من الحقوق الفردية التي تمّ توصيفها من قبل إنما تُعرّف بطريقة تؤدي إلى استئصال تلك الآثار الخارجية السالبة. وبالطبع هذا الفرض يؤدي إلى إدخال العديد من المشاكل المعقدة والمهمّة ضمن تعريف من كلمات قليلة، وبالتالي لن يكون مُرضياً لمعظم الأغراض.

مراجع الكتاب

Akerlof, Andrew Rose, Janet Yellin, and Helga Hessenious. 1991. "East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union." *Brookings Papers on Economc Activity* 1:1–87.

Becker, Gary. 1995. *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions Are Efficient.* Chicago: University of Chicago Press.

Berman, Harold. 1963. *Justice in the USSR: An Interpretation of Soviet Law.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Carniero, Robert L. 1970. "A Theory of the Origin of the State." *Science* 169:733–738.

Chan, Steve. 1987. "Growth with Equity: A Test of Olson's Theory for the Asian Pacific-Rim Countries." *Journal of Peace Research* 24(2):135–149.

Choi, Kwang. 1983. *Theories of Economic Growth.* Ames, IA: Iowa State University Press.

Coase, Ronald. November 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, pp. 386–405.

Coase, Ronald. October 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3:1–44.

Clague, Christopher, Philip Keefer, Stephen Knack, and Mancur Olson. June 1996. "Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies." *Journal of Economic Growth* 1(2):243–276.

Dahl, Robert A. 1971. *Polyarchy: Participation and Opposition.* New Haven, CT: Yale University Press.

DeLong, Bradford J., and Andrei Shleifer. October 1993. "Princes and Merchants: European City Growth Before the Industrial Revolution." *Journal of Law and Economics* 36(2):671–702.

DeSoto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World.* New York: Harper & Row.

Dixit, Avinash. 1996. "The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective." In *Munich Lectures in Economics.* Cambridge and London: MIT Press, pp. xvii, 192.

Easterly, William, and Stanley Fischer. 1993. "The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data." Manuscript.

Economic Inquiry 33 (January 1994). "The Dark Side of the Force." Presidential Address to the Western Economics Association, pp. 1–10.

The Economist. August 14, 1993. "How to Start an Airline with $5,000." Business, Finance and Science. U.K. Editions, p. 71.

Gaddy, Clifford G. "Pretending to Work and Pretending to Pay: A Hedonic Wage Approach to the Behavior of Soviet Workers and Managers." Brookings Institution working paper.

Gambetta, Diego. 1993. *The Sicilian Mafia.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gardner, Bruce. May 1983. "Efficient Redistribution Through Commodity Markets." *American Journal of Agricultural Economics* 65(2):225–234.

Gatrell, Peter, and Mark Harrison. August 1993. "The Russian and Soviet Economies in Two Worlds Wars: A Comparative View." *Economic History Review* 46:425–452.

Greif, Avner. June 1994. "On the Political Foundations of the Late Medieval Commercial Revolution: Genoa During the Twelfth and Thirteenth Centuries." *Journal of Economic History* 54(2): 271–287.

Grierson, P. J. H. 1903. *The Silent Trade.* Edinburgh: William Greene and Sons.

Hardin, Russell. 1982. *Collective Action.* Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Hart, Keith. March 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana." *Journal of Modern African Studies.*

Herodotus. 1987. *The History of Herodotus.* Translated by David Grene. Chicago: University of Chicago Press.

Hibbert, Christopher. 1989. *Venice: The Biography of a City.* New York and London: W. W. Norton & Company, p. 49.

Hobhouse, L. T., G. C. Wheeler, and M. Ginsberg. 1965. *The Material Culture and Social Institutions of the Simpler Peoples.* London: Routledge and Kegan Paul.

Hough, Jerry, and Merle Fainsod. 1979. *How the Soviet Union Is Governed.* Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 446–448.

International Studies Quarterly, vol. 27. Oxford: Blackwell Publishers, 1983.

Journal of Public Economics. December 1985. "Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs," pp. 329–347.

Kalduhn, Ibn. 1989. *The Muqaddimah, an Introduction to History,* translated by Franz Rosenthal. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 230–231.

Kroll, Heidi. July 1988. "The Role of Contracts in the Soviet Economy." *Soviet Studies* 40:349–366.

Krueger, Anne O. 1992. "Institutions of the New Private Sector." In Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe.* Oxford: Basil Blackwell, pp. 219–223.

Lake, David. 1992. "Powerful Pacifists: Democratic States and War." *American Political Science Review* 86:24–37.

Lane, Jan-Erik, and Svante Ersson. 1990. *Comparative Political Economy.* London and New York: Pinter; distributed by Columbia University Press, New York, pp. viii, 296.

Lipton, David, and Jeffrey Sachs. 1992. "Prospects for Russia's Economic Reforms." *Brookings Papers on Economic Activity* 2:213.

Madison, James. 1983. *The Papers of James Madison,* Robert A. Rutland, Thomas A. Mason, Robert J. Brugger, Jeanne K. Sisson, and Fredrika J. Teute (eds.). Charlottesville: University of Virginia Press.

McGuire, Martin C., and Mancur Olson. March 1996. "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force." *Journal of Economic Literature* 34:72.

McKinnon, Ronald I. 1992. "Taxation, Money, and Credit in a Liberalizing Socialist Economy." In Christopher Clague and Gordon

Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, MA, and Oxford: Basil Blackwell, pp. 109–127.

Montias, Michael. 1982. "Poland: Roots of Economic Crisis." *ACES Bulletin* 24:12–14.

Mueller, Dennis C., ed. 1983. *The Political Economy of Growth*. New Haven, Yale University Press.

Murrell, Peter, and Mancur Olson. 1991. "The Devolution of Centrally Planned Economies." *Journal of Comparative Economics* 15:239–265.

Nagy, Andras. 1992. "Institutions and the Transition to a Market Economy." In Christopher Clague and Gordon Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, MA, and Oxford: Basil Blackwell, pp. 301–310.

Niskanen, William A. 1997. "Autocratic, Democratic and Optimal Government." *Economic Inquiry* 35:464–479.

North, Douglass C. 1990. A Transactions Cost Theory of Government. *Journal of Theoretical Politics* 2(4):355–367.

Olson, Mancur, Jr. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Olson, Mancur, Jr. 1967. "Some Historic Variation in Property Institutions." Princeton University. Mimeo.

Olson, Mancur, Jr. 1982. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven and London: Yale University Press.

Olson, Mancur, Jr. 1986. "Why Some Welfare-State Redistribution to the Poor Is a Great Idea." In Charles K. Rowley (ed.), *Public Choice and Liberty: Essays in Honor of Gordon Tullock*. Oxford: Basil Blackwell.

Olson, Mancur, Jr. 1990. *How Bright Are the Northern Lights? Some Questions About Sweden*. Lund, Sweden: Institute of Economic Research, Lund University Press.

Olson, Mancur, Jr. Spring 1996. "Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Countries Are Rich and Others Poor." *Journal of Economic Perspectives (U.S.)* 10:3–24.

Olson, Mancur, Jr., and Richard Zeckhauser. June 1970. "The Efficient Production of External Economies." *American Economic Review* 60(3):512–517.

Perlez, Jane. June 20, 1993. "Poland's New Entrepreneurs Push the Economy Ahead." *New York Times.*

Pigou, A. C. *The Economics of Welfare,* 4th ed. London: Macmillan, 1946.

Quarterly Journal of Economics. May 1991. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence," pp. 407–443.

Quirk, Robert E. 1993. *Fidel Castro.* New York: Norton. p. 625.

Rauch, Jonathan. 1994. *Demosclerosis.* New York: Time Books.

Sandler, Todd. 1992. *Collective Action: Theory and Appications.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Scandinavian Political Studies, vol. 9. Oxford: Blackwell Publishers. March 1986.

Schelling, Thomas. 1966. *Arms and Influence.* New Haven, CT: Yale University Press, p. v.

Schumpeter, Joseph. 1976. *Capitalism, Socialism and Democracy,* 4th ed. London: Allen and Unwin.

Schumpeter, Joseph A. 1991. "The Crisis of the Tax State." In Richard Swedberg (ed.), *The Economics and Sociology of Capitalism.* Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 99–140.

Sheridan, James E. 1966. *Chinese Warlord: The Career of Feng Yu-hsiang.* Stanford: Stanford University Press.

Stigler, George J. 1971. "The Theory of Economic Regulation." *Bell Journal of Economics and Management Science* 2:3–21.

Stigler, George J. 1992. "Law or Economics?" *Journal of Law and Economics* 35(2):455–468.

Szalai, Erzsebet. 1991. "Integration of Special Interests into the Hungarian Economy." *Journal of Comparative Economics* 15:284–303.

Thompson, Earl, and Roger Faith. 1981. "A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions." *American Economic Review* 71(3):366–380.

Vanhanen, Tatu. 1989. "The Level of Democratization Related to Socioeconomic Variables in 147 States in 1980–85." *Scandinavian Political Studies* 12(2):95–127.

Vedder, Richard, and Lowell Galloway. 1986. "Rentseeking, Distributional Coalitions, Taxes, Relative Prices, and Economic Growth." *Public Choice* 51(1):93–100.

Weede, Erich. 1986. "Catch-Up, Distributional Coalitions and Government as Determinants of Growth and Decline in Industrial Democracies." *British Journal of Sociology* 37:194–220.

Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism.* New York: The Free Press.

Winiecki, Jan. 1990. "Why Economic Reforms Fail in the Soviet System." *Economic Inquiry* 28:195–221.

Wittman, Donald. 1989. "Why Democracies Produce Efficient Results." *Journal of Political Economy* 97(6):1395–1424.

فهرس عام

(ب)

(ت)

السلطة والرخاء

في هذا الكتاب الذي انتهي منه، سنة واحدة قبل وفاته، يعالج أولسون أوسع أسئلة طرحها في حياته المهنية: لماذا تبرع بعض الاقتصادات في تحقيق ثروة ورخاءً كبيرين في حين تتكبد أخرى فشلاً ذريعاً؟ كيف تساهم الأشكال المختلفة للحكم إما في إعاقة النمو الاقتصادي وإما في تعزيزه؟ وبالتحديد، لماذا لم تزدهر الأسواق مع انهيار النظام السوفيتي؟ في هذا الكتاب مادة مفيدة لتقييم الحكم والسياسة الاقتصادية في عالم ما بعد الشيوعية

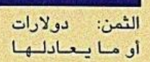
منصور أولسون: (1932-1998) استاذ ممتاز في الاقتصاد في جامعة ماريلان. من بين مؤلفاته: **The Logic of Collective Action** و**Rise and Decline of Nations** وقد ترجما إلى تسع لغات.

- أصول المعرفة العلمية
- ثقافة علمية معاصرة
- فلسفة
- علوم إنسانية واجتماعية
- تقنيات وعلوم تطبيقية
- آداب وفنون
- لسانيات ومعاجم



المنظمة العربية للترجمة

توزيع دار الطليعة - بيروت



الثمن: دولارات
أو ما يعادلها

